



مشروع تمبوس - ميدا
"التمويل متناهي الصغر في الجامعة"

التمويل متناهي الصغر: نصوص وحالات دراسية

تحرير ماركو إليـــا
ترجمة فادي قطان



أساسيات التمويل متناهي
حالات دراسية من المنطقة العربية

التمويل متناهي الصغر: نصوص وحالات دراسية
تحرير ماركو إليا
ترجمة فادي قطان

2006

كلية الإدارة – جامعة تورينو
10126 تورينو (إيطاليا)

www.saa.unito.it

طبع في تورينو، إيطاليا

صورة الغلاف لألبيرتو غاربيرو

مالية – مؤسسات تمويلية
التمويل متناهي الصغر – الدول العربية

DCC 22. 332.09174927

JEL classification: A20 – G20 – O16 – O53

المحتويات

الجزء الأول: النصوص

تحرير: ماركو إليا
ترجمة: فادي قطان

الجزء الثاني: الحالات الدراسية

شكر وتقدير

أن كتابة كتاب لم تكن أبدا نتاج عمل فرد واحد. وان هذه حقيقة في حالة هذا الدليل الذي يعتبر نتيجة لجهود مجموعة من الأفراد عملوا معا لتحقيق هدف واحد: إدخال التمويل متناهي الصغر كموضوع استراتيجي في الجامعات.

هناك قائمة طويلة من الأشخاص الذين نود توجيه الشكر لهم. ولكن بداية نود التعبير عن عميق شكرنا إلى الاتحاد الأوروبي، الإدارة العامة للثقافة والتعليم والتي ساهمت في تحقيق هذا المشروع وتحضير هذا الدليل من خلال برنامجها المعروف باسم :تمبوس-ميدا.

أن دعم والتزام كل الشركاء في هذا المشروع قد أنتج هذا الدليل. ونذكر منهم فادي عسراوي وسميح عازر (جامعة هاكازيان، لبنان)، عبد الرحيم هاشم وغادة نبيل باز (جامعة ٦ أكتوبر، مصر)، نضال الفيومي وبنى أبو زايد (الجامعة الأردنية، الأردن)، احمد دريوشي، فايز اماهروق، ندى زواق والمصطفى ازلماد (جامعة الأخوين، المغرب)، ريم رمضان وطارق الخير (جامعة دمشق، سوريا)، عدنان غانا وفايز جنسيس ورنا حولا (جامعة البعث، سوريا)، فادي قطان (جامعة بيت لحم، فلسطين)، سمير أبو زنيد وشريف أبو كرش (جامعة الخليل، فلسطين)، اباأوب عز الدين ومحمد حدار ورضا جوي (جامعة تونس المنار، تونس)، عبد الفتاح بوري ومحمد حجي بلجاروي (جامعة صفاقس، تونس) لورديس سوسيتا وانجليلا جاليفا (جامعة نافارا، أسبانيا)، اليانور اسايا ومارينا داميلانو (جامعة تورينو، ايطاليا). لقد شارك هؤلاء الأفراد وبشكل فاعل في نشاطات هذا المشروع وقدموا من اجل تطوير هذا الدليل الكثير من المناقشات الهامة في تحديد نطاق وشكل هذا الكتاب. كما ونود أن نشكر كل من عيسى غريب، البيرتو غاربيرد، سبيستيان فادالا. وشيارا سجرادو على مساهماتهم في تأليف الحالات الدراسية.

كلمة شكر خاصة نوجهها لكل من ماركو اليا وسيمونيتا كوزي من كلية الإدارة جامعة تورينو واللذان اهتما بالأمور التعليمية وبإدارة هذا المشروع على التوالي.

وإننا شاكرون للعديد من مؤسسات التمويل الجزئي التي تعاونت مع فريق المشروع والتي فتحت أبوابها وقدمت المعلومات القيمة من اجل كتابة الحالات الدراسية، ولمؤسسة سنابل: شبكة التمويل متناهي الصغر في الدول العربية، ومديرها احمد العشماوي، على التعاون الذي نمى خلال مدة هذا المشروع.

أن هذه القائمة حتما ليست كاملة حيث انه، وخلال السنوات الثلاث من النشاطات المكثفة لهذا المشروع، قد شارك عدد كبير من الأفراد الأوروبيين والعرب. فإننا نتوجه بالشكر والعرفان إلى كل أولئك الذين ساهموا في هذا المشروع.

سيرجيو بورتولاني

"التمويل متناهي الصغر في الجامعة" منسق المشروع

التقديـم

يستخدم الكتاب "التمويل متناهي الصغر: نصوص وحالات دراسية" أسلوبا عمليا للتمويل متناهي الصغر عن طريق دمج النظرية مع الحالات الدراسية المأخوذة من مؤسسات التمويل متناهي الصغر في العالم العربي. وقد كتب ليستخدم في برامج الدراسة للشهادة الجامعية الأولى أو الدراسات العليا في كليات الإدارة والاقتصاد والعلوم الإنسانية، إضافة إلى إمكانية استخدامه من قبل العاملين في هذا المجال في العالم.

يعتبر الجزء الأول جزءا نظريا من هذا التدريب. وتعتبر الجلستان الأولى والثانية مقدمة لعالم التمويل متناهي الصغر إضافة إلى مقدمة حول أسلوبي التمويل المستخدمان في هذا القطاع: الأسلوب المؤسسي والأسلوب الاجتماعي. وتغطي الجلستان الثالثة والرابعة بالتفصيل السلع التي تقدمها مؤسسات الإقراض متناهي الصغر والمنهجيات المستخدمة لتقديمها. وتقدم الجلسات الخامسة وحتى السابعة أسعار الفوائد المستخدمة في الإقراض متناهي الصغر، والمستحقات والمبالغ غير المدفوعة والتحليل المالي لمؤسسات الإقراض متناهي الصغر وذلك عن طريق احتساب مؤشرات الأداء والاكتفاء المالي الذاتي. أما الجلسة الأخيرة فهي مخصصة لتوجيهات كتابة حالة دراسية حول الإقراض متناهي الصغر.

أما الجزء الثاني فهو مجموعة مكونة من 21 حالة دراسية خاصة بمؤسسات الإقراض متناهي الصغر من سبع دول عربية. وتغطي هذه الحالات مجموعة واسعة من أشكال المؤسسات وأساليب التمويل متناهي الصغر بدءا من المؤسسات المملوكة من الدولة وانتهاء بالمؤسسات غير الحكومية والبنوك التجارية. وتركز كل حالة دراسية على جوانب مختلفة وتعكس استراتيجيات متنوعة للتعامل بالإقراض والتمويل متناهي الصغر. وقد تمت تغطية مواضيع محددة مثل التمويل الإسلامي متناهي الصغر وتقوية مركز المرأة عن طريق الإقراض متناهي الصغر.

أن هذا الدليل هو الإنتاج الرئيس لمشروع "الإقراض متناهي الصغر في الجامعة"، وهو نتيجة لمجموع جهود الشركاء الذين كتبوا الحالات الدراسية المختلفة عن طريق الاتصال بمؤسسات التمويل متناهي الصغر، والذين اغنوا المشروع بخبراتهم ونظرتهم الخاصة. أن الهدف الرئيس من هذا المشروع هو إدخال موضوع التمويل متناهي الصغر إلى الجامعات. وان هذا الدليل الذي يقدم الأساسيات ويشرحها بالحالات الدراسية المأخوذة من المنطقة إضافة

إلى المراجع، يهدف إلى تحفيز النقاش حول الموضوع على المستوى الجامعي. ويؤدي هذا حتما إلى تطوير التمويل متناهي الصغر في العالم العربي.

الخلفية: مشروع "التمويل متناهي الصغر في الجامعة"

أن مشروع " التمويل متناهي الصغر في الجامعة " هو مشروع "تمبوس – ميدا" لتطوير البرامج الدراسية والذي تم تمويله جزئيا من الاتحاد الأوروبي. مدة المشروع هي ثلاث سنوات (2003 – 2006) وتتم إدارته من قبل كلية الإدارة في جامعة تورينو (ايطاليا) عملا مع مجلس مكون من 15 جامعة: 4 من أوروبا (ايطاليا، اليونان، أسبانيا والمملكة المتحدة) و11 جامعة من دول الشرق الأوسط وأفريقيا (مصر، الأردن، لبنان، المغرب، فلسطين، سوريا وتونس). يبين الجدول رقم 1 تفاصيل الشركاء:

جدول رقم 0.1 *الشركاء في المشروع*

الجامعة المشاركة	الدولة
كلية الإدارة، جامعة تورينو – الجهة المتعاقدة	ايطاليا
جامعة هاغازيان	لبنان
جامعة 6 أكتوبر	مصر
الجامعة الأردنية	الأردن
جامعة الأخوين	المغرب
جامعة دمشق	سوريا
جامعة البعث	سوريا
جامعة بيت لحم	فلسطين
جامعة الخليل	فلسطين
جامعة الأزهر	فلسطين
جامعة تونس المنار	تونس
جامعة صفاقس	تونس
جامعة ارسطوتاليس في تسالونيكي	اليونان
جامعة نيفارا	أسبانيا
جامعة اكستر	انجلترا

أن تبرير هذا المشروع يدور حول حقيقة انه في البرامج العادية لموضوع "البنوك التمويل" في جامعات الدول النامية، كما هو الحال في جامعات الدول الصناعية، يتعلم الطالب كيفية عمل أنظمة التمويل "العادية": دور البنك المركزي، نشاط البنوك التجارية والمؤسسات المالية المتخصصة، عمل أسواق الأوراق المالية، أسواق السندات، أسواق العملات الأجنبية، أسواق المشتقات المالية ومبادئ الإدارة المالية. يهدف مشروعنا إلى إعادة التركيز على موضوع "البنوك والتمويل" حول وجهة محلية مع التركيز على الخبرات الناجمة للتمويل متناهي الصغر في دول العالم العربي. ويهدف المشروع إلى إدخال التمويل متناهي الصغر كموضوع استراتيجي في مناهج الدرجة الجامعية الأولى أو مناهج الدراسات العليا لكليات الإدارة والاقتصاد والعلوم الاجتماعية. فعلى الرغم من أن التمويل متناهي الصغر قد نما سريعا في السنوات الأخيرة، إلا انه لا يزال غير معروف أو غير مدرج في مناهج كثير من الجامعات كموضوع استراتيجي. يستهدف هذا المشروع بشكل مباشر أساتذة وطلبة "التمويل والبنوك"، أما الفئة المستهدفة غير المباشرة فهي مؤسسات التمويل متناهي الصغر: أن إدراج موضوع التمويل متناهي الصغر في الجامعة يهدف إلى إعداد الطلبة للعمل في هذا المجال مما سيكون له أثر كبير على مهنية العاملين في مؤسسات التمويل متناهي الصغر.

أن التحدي الأساسي الذي تمت مواجهته في البداية هو قلة الوعي بالتمويل متناهي الصغر وصعوبة النظر إلى هذا القطاع بنظرة الاستمرارية. إلا أن النتائج التي تم الحصول عليها بعد التجربة الأولى لفحص تعليم هذا الموضوع كانت ايجابية للغاية وان المعلومات الراجعة من الطلبة تؤكد أن التمويل متناهي الصغر يمكن إدراجه بنجاح كموضوع استراتيجي في جامعات العالم العربي.

خطوات تطوير هذا الدليل

أن المواد المدرجة ضمن هذا الدليل هي النتيجة النهائية لثلاث سنوات من الجهد والعمل، إضافة إلى أن المساق التجريبي الذي أعطي في تورينو (ايطاليا) بين الثاني عشر والثلاثين من الشهر التاسع لعام 2005 كان بمثابة الخطوة الحرجة في خطوات التطوير هذه. وان ما أدرج في هذا الدليل هو نتيجة لهذه الخطوات والذي مثّل المساق التجريبي فيها خطوة مهمة تم من خلاله عرض المواد وفحصها.

وقد تمثل النشاط الأول لهذا المشروع في إعداد الصفحة الالكترونية للمشروع (http://www.saa.unito.it/meda) وتبع ذلك النشاط الثاني المتمثل بالاجتماع الأول للشركاء في تورينو في حزيران 2004 حيث عملوا على التخطيط التفصيلي للنشاطات

اللاحقة. أما الخطوة الثالثة فقد تمثلت في كتابة الحالات الدراسية، وقد شاركت وفود من الشركاء الأوروبيين في العمل مع نظرائهم العرب في كتابة الحالات الدراسية التي تشكل الجزء الأكبر من هذا الدليل. وقد تمت زيارة أشكال متعددة من مؤسسات التمويل متناهي الصغر وتحليها بعمق مثل المؤسسات الحكومية، مؤسسات غير حكومية، بنوك تجارية ومؤسسات ومشاريع أخرى.

لقد تم إدخال عدد من التغييرات والتصحيحات على المسودة الأولية لهذا الدليل بعد الحصول على المعلومات الراجعة خلال المساق التجريبي، إلا أن هناك متسعاً لإدخال تعديلات أخرى.

كيفية استخدام الدليل

لقد تم تصميم كل جلسة بشكل يسمح باستخدامها منفردة أو مجتمعة مع جلسات أخرى حسب الحاجة الخاصة بالقارئ. إلا أنها مدرجة بترتيب منطقي ليقدم عالم التمويل متناهي الصغر خطوة تلو الأخرى. والجدول التالي يبين العناوين الأربعة الرئيسة التي يغطيها هذا الدليل. فهي جلسات تحضيرية، السلع والمنهجيات، مواضيع مالية وحالات دراسية. ومن اجل رسم إطار أوسع للموضوع، ينصح القارئ باختيار جلسة واحدة على الأقل من كل واحد من المواضيع الرئيسة.

جدول رقم 0.2 *بناء الدليل*

1- الجلسات التحضيرية	الجلسة 1 "ما هو التمويل متناهي الصغر؟"
	الجلسة 2 "نشاطات التمويل متناهي الصغر: الأسلوب المؤسسي والأسلوب الاجتماعي"
2- الخدمات والمنهجيات	الجلسة 3 "المنهجيات"
	الجلسة 4 "الخدمات"
3- أمور مالية	الجلسة 5 "نسب فوائد الإقراض متناهي الصغر"
	الجلسة 6 "المبالغ المتأخرة الوفاء والإخفاق في الوفاء"
	الجلسة 7 "التحليل المالي"
4- الحالات الدراسية	الجلسة 8 "توجيهات لكتابة حالة دراسية حول التمويل متناهي الصغر"
	الحالات الدراسية من 1 إلى 21

أن هذا البناء يسمح باستخدام الدليل في أي منهج مكثف للتمويل متناهي الصغر ممتد على فترة طولها من يوم واحد إلى ثلاثة أسابيع. وتغطي كل جلسة موضوعا مختلفا. والهدف من هذا الكتاب هو تقديم أساسيات التمويل متناهي الصغر مع إعطاء القارئ مراجع وموارد على الشبكة من اجل المزيد من التفاصيل. أما الحالات الدراسية، فقد تم تصميمها بشكل يمكن من استخدامها بشكل مستقل فهي، بالإضافة إلى أنها تغطي كل أو بعض المواضيع التي تغطيها الجلسات الدراسية، فهي تعرض الوضع الجاري للتمويل متناهي الصغر في الدول العربية المختلفة.

تحتوي الجلسة الأخيرة من الجزء الأول على توجيهات لكتابة حالة دراسية حول مؤسسة تمويل متناهي الصغر. بحيث تتضمن جمع البيانات وملخص حول أهم النسب الخاصة بالتعامل مع المجتمع الخارجي (أعداد العملاء ومستوى الفقر)، الاستمرارية المالية والأثر. وقد تم إدراج ذلك الجزء في جلسة خاصة وليس كواحد من المرفقات لتأكيد أهمية هذه التوجيهات التي قد استخدمت أيضا في كتابة الحالات الدراسية التي يحتويها هذا الدليل، إضافة إلى الرغبة في تشجيع الطلبة على تحديث بعض الحالات الدراسية وكتابة حالات حول مؤسسات أخرى. أن هذا القطاع يواجه نموا وتغيرا سريعا، حيث تسعى مؤسسات التمويل المتناهي الصغر الموجودة حاليا إلى تحقيق الاستمرارية المالية وتقديم سلع مالية جديدة، يتم دخول لاعبين جدد، كالبنوك التجارية تحديدا، إلى الأسواق. ويبقى هذا أمر يحتاج إلى بحث مستقبلي.

كافة المواد التي تم تطويرها خلال مشروع "التمويل متناهي الصغر في الجامعة"، إضافة إلى الدليل نفسه، متوفرة ويمكن تنزيلها على الصفحة الرسمية للمشروع http://www.saa.unito.it/meda

ماركو إليا

التمويل متناهي الصغر: نصوص وحالات دراسية

الجزء الأول
النصوص

الجلسة 1

ما هو التمويل متناهي الصغر؟

من أجل الاستجابة إلى طلب الخدمات المالية من قبل الأفراد ذوي الدخل المتدني والمنتشرين بشكل اكبر في دول العالم النامي، بدأت بعض السلع المالية والمنهجيات بالظهور في السبعينيات في قطاع يسمى باسم التمويل متناهي الصغر. ففي الدول النامية، حيث هناك حاجة ملحة لمثل هذه الخدمات، نجد أنها غير متطورة أو حتى غير موجودة. يهدف التمويل متناهي الصغر إلى جسر الهوة بتقديم خدمات مالية مثل التوفير، الإقراض، التامين وتحويل الأموال إلى أفراد قد لا تقدم له هذه الخدمة بغير ذلك.

تقدم مؤسسات التمويل متناهي الصغر هذه الخدمات المالية الأساسية إلى الفقراء وذوي الدخل المتدني، أو إلى أصحاب المشاريع صغيرة الحجم، الذين لا يستطيعون دخول الأنظمة المالية الرسمية. فقد عملت مؤسسات التمويل متناهي الصغر على تطوير سلع محددة ومنهجيات خاصة لتجاوز نقص الضمانات لدى العملاء وبذلك تجعلهم مؤهلين للحصول على قروض وخدمات مالية أخرى.

أن هذه الجلسة التحضيرية ستعرف ماهية الإقراض متناهي الصغر، الفرق بين الإقراض متناهي الصغر وبين التمويل متناهي الصغر، من هم عملاء مؤسسات التمويل متناهي الصغر، العلاقة مع مقرضي الأموال وأهمية الاستمرارية المالية التي سيتم نقاشها في الجلسة رقم 7 الخاصة بالتحليل المالي.

من المتعارف عليه أن التمويل متناهي الصغر هو أداة قوية للتطوير الاقتصادي، إلا انه من الضروري منذ البدء تحديد أهمية ومحددات التمويل متناهي الصغر في الوقت ذاته. أن أداة التطوير الاقتصادي هذه لا تكفي وحدها لحل مشاكل الفقر العالمية. فان فعاليتها قد تم فحصها وإثباتها إلا انه من الضروري استخدامها بالتزامن مع أدوات أخرى. فمثلا، يحتاج أفقر الفقراء إلى أنواع أخرى من الدعم قبل أن يصبحوا قادرين على بدء عمل خاص بهم وبالتالي الاستفادة من القرض. يجب إدراج التمويل متناهي الصغر ضمن هذه الخلفية المحددة: أنها أداة ذات فعالية كبرى لمحاربة الفقر إلا انه يجب استخدامها بالتزامن مع أدوات تطويرية أخرى وذلك لأنه لا يمكن اعتبار كل أصحاب الدخل المتدني عملاء مناسبين لمؤسسات التمويل متناهي الصغر.

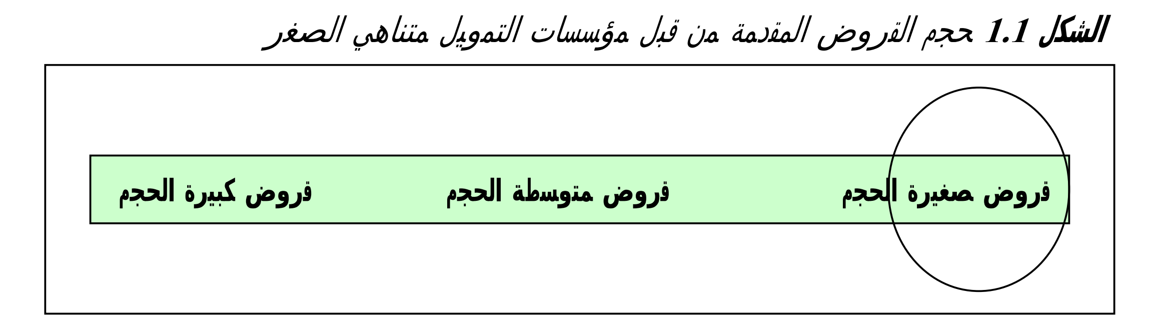
1.1 الإقراض متناهي الصغر

أن الإقراض متناهي الصغر هو قرض صغير يمنح للعميل بواسطة البنك أو أية مؤسسة أخرى. ويمكن منح هذا القرض، وغالبا بدون ضمانات، إلى فرد أو بواسطة الإقراض الجماعي. يسمح الإقراض الجماعي لمجموعة من الأفراد، عادة ما بين 3 إلى 10، الحصول على قرض من خلال برنامج جماعي. ويكون الدافع الأساسي للتسديد في مثل هذه الحالة هو ضغط الزملاء. فإذا اخفق احد أفراد المجموعة في الوفاء، على الأفراد الآخرين تسديد الدين. أما الإقراض الفردي فيركز على عميل واحد دون تشكيل لمجموعات (انظر الجلسة رقم 3 "المنهجيات").

وعليه، فإن مؤسسة التمويل متناهي الصغر هي مؤسسة مالية قد تكون مؤسسة غير ربحية، أو مؤسسة مالية منظمة أو بنك تجاري تقدم سلع وخدمات مالية متناهية الصغر لعملاء وأصحاب مشاريع من ذوي الدخل المتدني. والهدف من مثل هذه المؤسسات هو تقديم الخدمات المالية إلى أولئك الذين قد يتم استثناءهم من النظام المالي الرسمي.

تعرف الدول المختلفة المشروع متناهي الصغر بطرق متفاوتة. ولكن من اجل وضع تعريف عام وفقا لمؤسسة ACCION العالمية، وهي شبكة لمؤسسات التمويل متناهي الصغر (انظر المربع 2.1)، فان المشاريع متناهية الصغر هي مشاريع أعمال صغيرة الحجم في القطاع غير الرسمي. وعادة ما توظف هذه المشاريع أقل من 5 أفراد وقد يكون مركزها خارج البيت. وتكون المشاريع متناهية الصغر مصدر الدخل الوحيد للأسرة في غالب الأحيان وقد تكون مصدرا آخرا من مصادر دخلها. ومن الأمثلة على هذه المشاريع متناهية الصغر أكشاك البيع الجزئي، مشاغل الخياطة، مشاغل الخشب ومواقع البيع في الأسواق.

الشكل 1.1 *حجم القروض المقدمة من قبل مؤسسات التمويل متناهي الصغر*



وقد تم إثبات أن القروض متناهية الصغر تعتبر أداة فعالة لمواجهة الفقر. فهي تساعد أولئك غير القادرين على دخول النظام المالي الرسمي على اقتراض مبالغ صغيرة من الأموال يحتاجونها لبدء أو لتطوير أعمالهم الصغيرة.

1.2 الإقراض متناهي الصغر والتمويل متناهي الصغر

إن استخدام المصطلحات "التمويل متناهي الصغر" و "الإقراض متناهي الصغر"، لأسباب تاريخية تحديدا، كان خاطئا في بعض الأحيان. أن عدم وضوح استخدامها حتى في قطاع التطوير هو السبب الذي يدعو إلى ضرورة التمييز بينهما منذ البداية.

يعتبر الإقراض متناهي الصغر جزءا من قطاع التمويل متناهي الصغر. أن الإقراض متناهي الصغر يتضمن منح خدمات الإقراض إلى أصحاب المشاريع ذوي الدخل المتدني، بينما يتضمن التمويل متناهي الصغر الإقراض، التوفير إضافة إلى الخدمات المالية الأخرى مثل التأمين وتحويل الأموال. فقد أثبتت الأدلة على أن التوفير للفقراء هو في نفس درجة أهمية الاقتراض: ويدل هذا على أهمية التمويل متناهي الصغر على اعتبار انه خليط من الخدمات المالية المختلفة.

ويعتبر تحويل الأموال خدمة هامة أخرى: فإن الأموال التي يحولها المهاجرون إلى أقاربهم في الوطن آخذه في النمو السريع وعادة ما تتم إدارتها بترتيبات غير رسمية. تعتبر الترتيبات غير الرسمية خطرة، كما وان إدارة هذه الخدمات من قبل شركات تحويل الأموال في ظل قلة المنافسة في العديد من الدول النامية تجبر المهاجرين على دفع عمولات مرتفعة (انظر الجلسة 4.4 من اجل تحليل الأسباب التي تدعوا إلى قيام مؤسسات التمويل متناهي الصغر إلى تقديم هذه الخدمة القيمة).

يصنف تدريب العملاء الذي تقدمه بعض مؤسسات التمويل متناهي الصغر على انه خدمة غير مالية ويعتبر احد الأدوات واسعة النطاق لتطوير المشاريع متناهية الصغر. أما التعريف الصحيح للتمويل متناهي الصغر فيقتصر على الخدمات المالية ولهذا السبب لا يتم تصنيف التدريب تحت اسم التمويل متناهي الصغر حتى ولو عملت مؤسسات التمويل متناهي الصغر على تقديمه. انظر الشكل أدناه.

الشكل 1.2 *تطوير المشاريع متناهية الصغر، التمويل والإقراض متناهي الصغر*

تطوير المشاريع متناهية الصغر

التمويل متناهي الصغر
- **الإقراض متناهي الصغر**
- **الادخار متناهي الصغر**
- **التامين متناهي الصغر**
- **التحويلات (الدفعات)**

الخدمات غير المالية
- **التدريب**
- **الاستشارات**

يحتاج الفقراء إلى مجموعة مختلفة من الخدمات المالية ليصبحوا قادرين على بدء أو تطوير أعمالهم، لإدارة الظروف الصعبة مثل الفيضان أو وفاة احد أفراد العائلة ولمواجهة الاحتياجات الأخرى مثل تحويل الأموال. فان توسيع مفهوم التمويل متناهي الصغر يأتي نتيجة للاعتراف بهذه الحاجات الأساسية.

أن الاستخدام الحالي للتعبير "الإقراض متناهي الصغر" والتعبير "التمويل متناهي الصغر" كمرادفات يجب وقفه من اجل الفهم الصحيح لدور كل منهما في هذا المجال. أن مصدر الإرباك تاريخي ويعود إلى أواخر التسعينات عندما ادخل التعبير التمويل متناهي الصغر كامتداد للإقراض متناهي الصغر. أن إدخال تعبير التمويل متناهي الصغر تبع نجاح إدخال خدمات حديثة للتمويل متناهي الصغر بواسطة عدد من مؤسسات التمويل متناهي الصغر حول العالم، والاعتراف بهذه الصناعة بشكل رسمي في عام 1997 خلال المؤتمر الأول للإقراض متناهي الصغر والذي حضره 2900 ممثل عن 137 دولة تمثل بذلك حوالي 1500 مؤسسة والذي التأم في واشنطن[1]. ومنذ ذلك الحين، بدأ التركيز يتحول من الفكرة الاجتماعية التي اعتبرت منح القروض على انه الأهم، إلى الحاجة إلى الاستمرار المالي عن طريق منح مجموعة متكاملة من السلع المالية والوصول إلى عدد اكبر من الأفراد.

أن "الجيل الأول" من المؤسسات، والتي غالبا ما كانت مؤسسات غير حكومية، قدم القروض فقط خلال ثلاثين عاما منذ السبعينات. وقد أضاف ذلك إلى الإرباك الخاص باستخدام المصطلحات. وحتى في يومنا هذا تبقى الصعوبات موجودة عند النظر إلى التمويل متناهي الصغر كمجموعة من السلع المالية التي يمكن تقديمها على أساس الاستمرارية. ولكن السؤال هو ما السبب وراء منح هذه المؤسسات للقروض فقط؟ لقد افترضوا أن الفقراء غير قادرين على التوفير وإنهم يحتاجون القروض فقط. إلا انه تم إثبات عدم صحة ذلك. ففي عام 1984 عندما قدم بنك راكيات الاندونيسي، وهو اكبر مؤسسة للتمويل متناهي الصغر (انظر المربع أدناه)، حسابات توفير للفقراء دون تحديد الحد الأدنى للإيداع قد حقق بذلك نجاحا غير طبيعي. فقد سجل قسم التعاملات البنكية متناهية الصغر التابع لبنك راكيات 3.1 مليون من حسابات القروض يقابلها 29.9 مليون حساب توفير بمعدل قرض يبلغ 542 دولار أمريكي ومعدل رصيد حساب التوفير الواحد بمبلغ 118 دولار أمريكي.

---

[1] المصدر: الدعوة لمؤتمر الإقراض الجزئي

المربع 1.1 *بنك راكيات الاندونيسي*

بنك راكيات الاندونيسي

يعتبر بنك راكيات الاندونيسي اكبر مؤسسة تمويل متناهي الصغر في العالم. فهو بنك تجاري تملكه الدولة ويطبق الإقراض الفردي فقط. وعلى الرغم من نجاح هذا البنك وحجم عملياته، إلا انه غير معروف كمؤسسات التمويل متناهي الصغر الأخرى حول العالم.

أن الأسلوب الذي اتبعه البنك، يسمح له بمنح القروض وخدمات التوفير ويصبح بذلك مكتفيا ذاتيا. وبلغت نسبة الفائدة الفعلية التي يفرضها البنك إلى ما يزيد عن 30% في عام 2003 وكان ذلك تمشيا مع مؤسسات التمويل متناهي الصغر المستمرة والمنتشرة حول العالم.

فإلى جانب القرض الناجح الذي يقدمه البنك منذ عام 1986 باسم كيوبيدز، فانه يقدم أيضا سيم بيدز. وهي أداة توفير صممت خصيصا لمقابلة الحاجات الخاصة لعملائه. أن الحساب لا يتطلب حدا أدنى من الرصيد، كما وان أرقام الحاسبات تستخدم للمشاركة في السحب (توزع جوائز كل ستة اشهر). فبسبب هذه الصفات الناجعة، نجح بنك راكيات بمضاعفة حسابات توفير عملائه وحقق بذلك نتائج غير عادية بحيث بلغت حسابات التوفير عشرة أضعاف حسابات القروض، كما بلغت قيمة حسابات التوفير أكثر من ضعف أرصدة حسابات القروض (انظر الجلسة 3.1.1 لمزيد من التفاصيل حول بنك راكيات الاندونيسي).

وبإتباع خطوات بنك راكيات الاندونيسي والخبرات العالمية الناجحة الأخرى، بدا الوضع بالتغير وبدأت مؤسسات التمويل متناهي الصغر بتقديم خدمات مالية إضافية. ويولد ذلك أملا كبيرا للمستقبل. ونقتبس هنا كلمات محمد يونس، مؤسس بنك غرامين "يمكن القول أن سبب وجود الفقراء اليوم يعود إلى عدم قيام المؤسسات المالية بدعمهم في الماضي". انه من الأهمية الكبرى أن نوفر الخدمات المالية للأفراد الذين قد يحرمون من استخدام أنظمة التمويل الرسمية وبالتحديد يجب تقديم التمويل متناهي الصغر، أي مجموعة كاملة من السلع المالية وليس فقط الإقراض.

1.3 من هم عملاء التمويل متناهي الصغر

إن عملاء التمويل متناهي الصغر هم "الفقراء النشيطين اقتصاديا" أو الأفراد ذوي الدخل المتدني غير القادرين على دخول مؤسسات التمويل الرسمي. ويجب أن يكون لدى هؤلاء العملاء فرصا اقتصادية ومهارات أعمال حيث انه لا يجب أن تستخدم الأموال التي يستلمونها لأغراض الاستهلاك بل لأغراض منتجة. ولهذا السبب، يعتبر أفقر الفقراء، أو المحرومون، خارج الفئة المستهدفة لمؤسسات التمويل متناهي الصغر. ويبين الشكل 1.3 أن معظم عملاء

مؤسسات التمويل متناهي الصغر هم اليوم حول خط الفقر. أن جزءا من الفقراء يتم الوصول إليهم بواسطة التمويل متناهي الصغر. أما خدمات التمويل متناهي الصغر فهي لا تناسب المحرومين حيث يتم استهدافهم بشكل أفضل من قبل برامج اجتماعية أخرى.

الشكل 1.3 *العملاء المستهدفون لمؤسسات التمويل متناهي الصغر*

المحرومون	شديدي الفقر	متوسطي الفقر	خط الفقر	غير الفقراء والمعرضين	غير الفقراء	الأغنياء

(المصدر: المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء CGAP)

تركز معظم البرامج على النساء وتستخدم أساس التوفير والإقراض الجماعي. فقد تم إثبات أن ذلك الخيار جيد بشكل عام إلا انه يفضل عدم الالتزام بالقاعدة العامة. فكل واحدة من المنهجيات المختلفة، إضافة إلى نقاط ضعفها وقوتها، يجب أن تلاءم البيئة المحلية: فالذي نجح في بيئة ريفية في جنوب شرق آسيا قد يؤدي إلى نتائج ضعيفة في بيئة مدنية في الشرق الأوسط أو شمال أفريقيا.

ولكن لماذا كانت هذه الفئة المستهدفة وما زالت تحصل على خدمات سيئة؟ إن الإجابة بأن الفقراء لا يعتبرون عملاء مناسبين لمثل هذه الخدمات قد ثبت خطؤها. فهم بحاجة إلى القروض من اجل بدء وتشغيل مشاريعهم، خدمات توفير لتجنب الأشكال الخطرة الأخرى لتخزين أموالهم والى تامين لحمايتهم من المخاطر. أن أسباب وجود فجوة كبيرة بين عرض وطلب خدمات التمويل متناهي الصغر كثيرة. إلا انه يجب التركيز بشكل خاص على فشل البرامج الحكومية الكثيرة، قوانين تحديد سقف للفوائد على القروض بدلا من حماية الفقراء يقلل من عرض القروض متناهية الصغر (انظر الجزء 5.3 "سقف نسبة الفائدة") والصعوبات التي تواجهها البنوك التجارية لدخول مجال التمويل متناهي الصغر. غير أن هذا السلوك قد بدأ بالتغير، فقد لجأت الكثير من الحكومات إلى التوقف عن المنح المباشر لخدمات التمويل متناهي الصغر إضافة إلى أن الكثير من البنوك التجارية دخلت بشكل مباشر أو غير مباشر إلى هذا المجال الآخذ بالنمو.

1.4 التمويل متناهي الصغر ومقرضي الأموال

يعتبر مقرضو الأموال المنافسون المباشرون لمؤسسات التمويل متناهي الصغر. الأفراد الفقراء، المستبعدون من النظام المالي الرسمي، قد يلجأون إلى هذا البديل كمصدر غير رسمي من مصادر الأموال في معظم الأحيان.
أن الفوائد التي يفرضها مقرضوا الأموال غالبا ما تفوق وبشكل كبير تلك التي تفرضها مؤسسات التمويل متناهي الصغر، وكثيرا ما يواجه المقترضون سلوكا غير قانوني. إلا انه من الضروري فهم سبب تقييم الفقراء لخدماتهم والتعلم من تلك الصفات. تشمل تلك الصفات بساطة الإجراءات، صرف الأموال في الوقت المناسب والمرونة العالية عند طلب الضمانات. فان ابتكار التمويل متناهي الصغر كان خليطا من هذه الصفات على شكل مؤسسات مالية رسمية.

1.5 الاستمرارية المالية

من اجل القيام بالأعمال، تحتاج المؤسسات المالية والمنشات بشكل عام إلى الأموال. ويمكن جمع هذه الأموال بطرق متعددة: يمكن إصدار الأسهم (التي يطلق عليها حقوق الملكية) أو عن طريق الحصول على القروض التي يطلق عليها عادة اسم السندات والقروض من المؤسسات المالية الأخرى. يمكن للبنوك جمع الأموال من ادخارات العملاء. ومن الممكن الحصول على الأموال من مصادر أخرى مثل التبرعات أو الهبات أو القروض قليلة نسبة الفائدة (بأسعار فائدة اقل من الفائدة السوقية).

أن الأهمية النسبية لهذه المصادر المتنوعة تختلف باختلاف مؤسسات التمويل. فالمؤسسات غير الحكومية غالبا ما تعتمد على دعم المتبرعين بحيث لا يسمح لهم بجمع الودائع، بينما تعتمد البنوك التجارية على مصادرها الخاصة للأموال مثل ودائع العملاء (التوفير) وراس مال المالكين. فان جمع الودائع عادة غير مسموح به للمؤسسات غير الحكومية بسبب الحاجة إلى رخصة بنك خاصة من اجل حماية المودعين في حالة عدم مقدرة المؤسسة على الوفاء. ففي الوقت الحاضر، تعتبر التبرعات من أهم مصادر الأموال بالنسبة لمؤسسات التمويل متناهي الصغر، إضافة إلى الحكومات والمؤسسات الدولية. أن معظم مؤسسات التمويل متناهي الصغر تعتمد بشكل كبير على دعم المتبرعين وبالتالي فهي ليست في وضع مالي جيد.

أن الاستمرارية المالية هي مقدرة مؤسسة التمويل متناهي الصغر على تغطية كافة مصاريفها دون الاعتماد على الهبات والدعم. وانه من وجهة نظر الأمم المتحدة وكافة شبكات التمويل متناهي الصغر تعتبر الاستمرارية ضرورة من اجل الوصول إلى اكبر عدد ممكن من الأفراد. حيث أن مؤسسات التمويل متناهي الصغر، في حالة استمرارها في الاعتماد على التمويل المحدود للمتبرعين، ستكون قادرة على الوصول إلى عدد محدد من الأفراد. فان الاستمرارية المالية ليست نهاية بحد ذاتها بل هي الطريق الوحيد الذي يمكن المؤسسة من إيصال خدمات التمويل متناهي الصغر على مستوى واسع بشكل يؤثر بشكل كبير على تخفيض الفقر.

وقد تم تطوير مجموعة النسب لتحليل استمرارية مؤسسات التمويل متناهي الصغر. وان هذه النسب مقبولة قبولا عاما وتساعد على المقارنة بين مؤسسات التمويل متناهي الصغر حول العالم. وان من أهم هذه النسب نسبة الكفاية الذاتية التشغيلية ونسبة الكفاية الذاتية المالية، وسيتم تحليلها بالتعمق المطلوب في الجلسة رقم 7.

معظم، أن لم يكن كل، مؤسسات التمويل متناهي الصغر تقبض التبرعات، القروض الميسرة وخدمات بأسعار اقل من مثيلاتها في الأسواق أو أي شكل آخر من الدعم. وتعتبر نسبة الكفاية الذاتية المالية مؤشرا لحظي عن التمويل متناهي الصغر الذي تحلل الكفاية الذاتية المالية لمؤسسة التمويل بعد كل التسويات اللازمة لمعالجة كافة المصادر على أساس أسعار السوق.

إن الوصول إلى مصادر التمويل التجارية يعتبر الخطوة المنطقية التالية. وان النجاح غير العادي لكثير من مؤسسات التمويل متناهي الصغر حول العالم رفع الطلب والحاجة إلى راس المال ولهذا السبب هناك جدل كبير حول ما إذا كان على مؤسسات التمويل متناهي الصغر الحصول على التمويل التجاري وإتباع قواعد الربح.

***المربع 1.2** الكفاية الذاتية التشغيلية والمالية*

الكفاية الذاتية التشغيلية والمالية

الكفاية الذاتية التشغيلية (ك ذ ت) (%) = الربح التشغيلي / المصاريف التشغيلية

ويقيس ذلك الدرجة التي يغطي فيها الربح التشغيلي المصاريف التشغيلية. وأية نتيجة اكبر من 100% تشير إلى أن المؤسسة الخاضعة للتقييم تتمتع بالكفاية الذاتية التشغيلية، فان المؤسسات القادرة على الاستمرار التشغيلي هي تلك القادرة على تغطية تكاليفها بواسطة إيراداتها التشغيلية.

الكفاية الذاتية المالية (ك ذ م) (%) = الربح التشغيلي المعدل/ المصاريف التشغيلية المعدلة

ويقيس ذلك الدرجة التي يغطي فيها الربح التشغيلي المصاريف التشغيلية المعدلة. وان التعديلات تبين كيف تظهر مؤسسة التمويل متناهي الصغر على أساس غير مدعوم. أن الكفاية الذاتية المالية تتطلب التعديلات لأسباب كثيرة. (انظر الجلسة 7 "التحليل المالي" لمراجعة هذه التعديلات ومن اجل مراجعة مثال حول كيفية احتساب الكفاية الذاتية التشغيلية والمالية).

1.6 نظرة مستقبلية

لقد قمنا بتعريف التمويل متناهي الصغر على انه تقديم الخدمات المالية إلى ذوي الدخل المتدني والذين قد يتم استثناءهم من نظام التمويل الرسمي. آمل أن يصبح هذا التعريف قديما في اقرب فرصة ممكنة بعد تحويل تقديم هذه الخدمات إلى الشكل التجاري وإدخالها ضمن نظام التمويل الرسمي[2] أن استقطاب الاستثمارات الخاصة وراس المال التجاري بشكل عام سيدفع مؤسسات الإقراض متناهي الصغر للوصول إلى عدد اكبر من العملاء وعلى تقليص الهوة بين العرض والطلب. أن مخاطر تحقيق هذا الهدف متعددة إلا أن هناك أسباب كثيرة تدفع للأمل. وأهمها هو ما يتوفر من براهين على النمو الكبير لهذا القطاع في العقد الأخير والأثر الكبير على تخفيض مستويات الفقر الذي أقرت به العديد من مؤسسات التمويل متناهي الصغر.

2أن العديد من البنوك التجارية تقدم حاليا بنجاح خدمات التمويل متناهي الصغر حول العالم، بنك راكيات في اندونيسيا (انظر المربع 1.1)، بنك سوليداريو في بوليفيا (انظر المربع 2.4)، وشركة بروكريديت القابضة (انظر المربع 4.1). كما ودخلت بعض مجموعات البنوك بشكل مباشر أو غير مباشر في أعمال التمويل متناهي الصغر ومنها البنك الهولندي، كومرزبانك، سيتي غروب، ABN , HSBC.

المراجع

Alamgir, Dewan and Asif Dowla. (2000) "*From Microcredit to Microfinance: Evolution of Savings Products by MFIs in Bangladesh*", manuscript, St. Mary's College of Maryland

Claus, Maurer (1999) *"Bank Rakyat Indonesia (BRI); Indonesia (Case Study)"* Consultative Group to Assist the Poor

Elahi, Khandakar and Rahman, Lutfor (2003) *"Microcredit and Microfinance ; Ideas Need To Be Differentiated."*The Daily Star : Dhaka. 20th November 2003.

Harper, Malcolm (2003) "*Microfinance : evolution, achievements and challenges*", ITDG Publishing, London

Harper, Malcolm (2003) "*Practical Microfinance : A training Manual*", ITDG Publishing, London

Harper, Malcolm and Singh Arora, Sukhwinder (2005) *"Small Customers, Big Market: Commercial Banks in Microfinance*" New Delhi, TERI Press

Littlefield, Elizabeth and Rosenberg, Richard (2004) *"Microfinance and the Poor: Breaking Down the Walls between Microfinance and Formal Finance"* Finance & Development 41, no.2

Zeller, Manfred and Meyer, Richard (2002) "*The Triangle of MICROFINANCE: Financial Sustainability, Outreach and Impact*", John Hopkins Press

الصفحات الالكترونية المتعلقة بالجلسة رقم 1

http://www.microcreditsummit.org - Microcredit Summit Website
http://www.bri.co.id - Bank Rakyat Indonesia
http://www.accion.org - Accion International

الجلسة 2

نشاطات التمويل متناهي الصغر:
الأسلوب المؤسسي والأسلوب الاجتماعي

أن التمويل متناهي الصغر كما عرض في الجلسة الأولى يعتبر أداة تطوير اقتصادي فعالة صفتها الرئيسية أنها تجمع بين الأعمال المصرفية والأهداف الاجتماعية. وان الصورة التقليدية لهذا القطاع كانت، ولأسباب تاريخية تحديدا، اقرب إلى المساعدة منها إلى النشاط التجاري: فكثيرا من مؤسسات التمويل متناهي الصغر كانت مؤسسات غير ربحية منفصلة عن النظام المالي الأوسع. فانه في التسعينات فقط، عندما بدأ المجتمع الدولي يرى أهمية التركيز على المؤسسة واستمراريتها، بدأ هذا الوضع بالتغير. وعندها بدأ الجدل بين الأسلوب المؤسسي والأسلوب الاجتماعي يزداد أهمية.

تعطي هذه الجلسة نظرة مختصرة على الموقفين. أن نطاق هذه الوحدة هو رسم تصور عام حول المشكلة من اجل فهم الاختلافات في عالم التمويل متناهي الصغر. انه من الضروري فهم ما وراء التعبير "التمويل متناهي الصغر" عند وجود أنواع مختلفة من المؤسسات (مؤسسات غير حكومية تقابلها البنوك التجارية) تقدم جميعها خدمات متشابهة إضافة إلى فهم الأساس الذي ينبع من التزام تلك المؤسسات لخدمة الفقراء. إضافة إلى أن الفكرة المؤسسية لتقديم خدمات التمويل متناهي الصغر من خلال مؤسسات تتمتع بالاكتفاء الذاتي هي فكرة يدعمها فعلا المجتمع الدولي على الرغم من وجود العديد من المخاوف التي قد تنشأ عن هذا الأسلوب. وهذه الأمور جميعها سيتم مناقشتها.

2.1 مؤيدو الفكرة المؤسسية

يؤمن مؤيدو الفكرة المؤسسية انه من اجل محاربة مشكلة الفقر بفعالية يكون من الضروري بناء قطاع للتمويل متناهي الصغر قادر على الوصول إلى عدد كبير من الأفراد. فبحسب تقديرات مؤسسة "غرامين" من الولايات المتحدة، فان العرض الفعلي لخدمات التمويل متناهي الصغر تبين فجوة سوقية كبيرة بين الطلب المحتمل والعرض السوقي بما نسبته 70%. ويعني ذلك أن غالبية من يحتاجون الخدمات المالية لا يستطيعون الوصول إليها.

من اجل الوصول إلى عدد كبير من الأفراد فان هناك حاجة إلى مبالغ كبير من الموارد المالية التي لا يستطيع المموالون توفيرها. يبدأ مؤيدو الفكرة المؤسسية من الافتراض الأساسي والمثبت أن الممولين لا يستطيعون تقديم المنح الكافية لمؤسسات التمويل متناهي

الصغر لتقديم الخدمات المالية إلى كل عملاء هذا النوع من التمويل. فهم يحددون أن الطريقة الوحيدة لتجاوز هذه الصعوبة هي عن طريق جذب موارد خاصة من راس المال وهذا بدوره يتطلب أن تكون مؤسسات الإقراض متناهي الصغر مؤسسات قادرة على الاستمرار وتحقق أرباحا.

وعليه، فان مؤسسات التمويل القادرة على الاستمرار والتي تقدم خدمات التمويل إلى الفقراء تكون ضرورية إذا كان الهدف الرئيس هو تقليص الفقر بشكل مستمر. ويجب أن يكون التركيز على اتساع رقعة الوصول إلى العملاء (عدد العملاء الذين يتم الوصول إليهم) وليس على عمقها (مستوى فقر العملاء). فإذا لم يكن النظام قادرا على رفع عدد العملاء الذين يصل إليهم، يكون قد فشل في تحقيق هدف تقليص الفقر. علاوة على ذلك، فان مؤيدي الأسلوب المؤسسي يؤمنون بان استخدام أسلوب بناء مؤسسات تمويل متناهي الصغر قادرة على الاستمرار يؤدي إلى منفعة للفقراء. بينما تعتبر الطريقة الأخرى لاستهداف أفقر الفقراء باستخدام البرامج المدعومة بشكل كبير ذات اثر قليل بسبب التمويل المحدود وغير الثابت من قبل المتبرعين.

أن موقف مؤيدي الأسلوب المؤسسي لاقى نجاحا في مجتمع التمويل متناهي الصغر. فان "بنك راكيات، اندونيسيا"، "بنك سوليداريو في بوليفيا"، "المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء"، "الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية"، "مؤسسة غرامين"، "اكيون الدولية"، " والبنك الدولي" هي بعض الأمثلة عن مؤسسات التمويل متناهي الصغر والمؤسسات والشبكات الدولية التي قبلت إتباع هذا الأسلوب. إضافة إلى أن معظم الأدبيات في مجال التمويل متناهي الصغر تتبع الموقف المؤسسي.

***مربع 2.1** ACCION الدولية*

ACCION الدولية

أن ACCION هي شبكة من مؤسسات التمويل متناهي الصغر ومقرها في بوسطن في الولايات المتحدة. وقد تكونت هذه الشبكة من مؤسسات التمويل متناهي الصغر في أمريكا اللاتينية، جزر الكاريبي، آسيا وأفريقيا إضافة إلى أنها تخدم أصحاب المشاريع الصغيرة في الولايات المتحدة عن طريق الشبكة الأمريكية. وقد قدمت الشبكة خدماتها في عام 2004 إلى أكثر من 1.46 مليون مقترض نشط، وقد وزعت منذ عام 1992 قروضا بمبلغ 7.6 بليون دولار أمريكي لأكثر من 4.7 مليون فرد.

ويمكن تلخيص أهداف الشبكة بالعبارة التالية: "في عالم يسكنه ثلاثة بلايين فقير يعيشون على اقل من 2 دولار يوميا، فانه لا يكفي مساعدة 1.000 أو حتى 100.000 منهم. أن هدفنا هو إيصال التمويل متناهي الصغر إلى عشرات الملايين منهم – بشكل يكفي لتغيير العالم. إننا نعلم انه لن تتوفر تبرعات كافية للقيام بذلك. ولذلك قامت الشبكة بوضع استراتيجية دائمة وقابلة للاستمرار لمحاربة الفقر". وتضيف "تهدف الشبكة إلى إيصال القروض متناهية الصغر إلى عدد كاف من الأفراد حتى يكون لها اثر جوهري على الفقر. لن يكون هناك تبرعات خيرية كافية لتحقيق ذلك. فمن المقدر أن تكلفة الوصول إلى 500 مليون فرد فقير تزيد عن 250 بليون دولار، وهذا الرقم أعلى بكثير مما قد تصل إليه أموال المتبرعين. ولهذا السبب تسعى الشبكة لجعل الإقراض متناهي الصغر قادرا على الاستمرار من النواحي المالية.

2.2 مؤيدو الفكر الاجتماعي

يركز الأسلوب الاجتماعي على عمق رقعة الوصول (مستوى فقر العملاء) أكثر من تركيزه على اتساعها (عدد العملاء الذين يتم الوصول إليهم)، ويقبل بالمنح بشكل مستمر.

يقبل مؤيدو الفكر الاجتماعي المنح لأنهم يؤمنون بأنه إذا تم اخذ الاستمرارية بعين الاعتبار على أنها إحدى المتطلبات الرئيسية فان تحقيق الهدف الاجتماعي للتمويل متناهي الصغر يكون على المحك. إن التمويل متناهي الصغر يجمع بين أعمال المصارف والأهداف الاجتماعية ، ويركز الأسلوب المؤسسي على الأولى أما الأسلوب الاجتماعي فتركيزه ينصب على الثانية. فإنهم يقبلون بأهمية الاكتفاء الذاتي المالي دون اعتبارها أمرا ضروريا.

يكون محور التركيز هنا منصبا على العملاء وليس المؤسسة (انظر الجدول 2.1 أدناه الذي يلخص ويقارن الموقفين). حيث يرى مؤيدو الفكر الاجتماعي أن المؤسسات الهادفة

للربح، حتى وان قدمت خدماتها إلى أفراد ذوي الدخل المتدني، ستتحول حتما إلى النظر إلى منفعتها والى خدمة فئات مستهدفة أخرى. وهذا سيدفع مؤسسات التمويل متناهي الصغر إلى فقدان رسالتهم الاجتماعية.

جدول 2.1 *مقارنة الأسلوب المؤسسي بالأسلوب الاجتماعي*

	المؤسسي	**الاجتماعي**
مركز الاهتمام	المؤسسة	العملاء
التركيز	سعة رقعة الوصول (عدد العملاء الذين يتم الوصول إليهم)	عمق رقعة الوصول (مستوى فقر العملاء)
المنح	تقبل في مرحلة الإنشاء	تقبل (وتعتبر ضرورية) بشكل مستمر
الاكتفاء الذاتي المالي	المؤشر الرئيس للنجاح	مرغوب ولكن ليس ضروريا
الموارد المالية	مصادر تجارية	متبرعون

أن تحليل الأثر (انظر البند 8.3.4 لمراجعة مختصرة لمؤشرات الأثر) يقيم مستوى فقر العملاء لكل واحدة من مؤسسات التمويل متناهي الصغر المختلفة. أن المشكلة الرئيسية عند القيام بهذا التحليل هو انه يتطلب وقتا إضافة إلى انه مكلف. ومن اجل تجاوز هذه المشاكل، فانه ينظر إلى بدائل بدلا من تحليل المتغيرات الرئيسية. وبالرجوع إلى هذا الإجراء، فانه إذا تم النظر إلى حجم القرض الممنوح كبديل لتقييم مستوى فقر العملاء، فان معظم مؤسسات التمويل متناهي الصغر المجدية تعرض قيما أعلى مقارنة مع تلك المؤسسات التي تركز على تخفيض مستوى الفقر. وان هذا يعتبر من وجهة نظر مؤيدي الفكرة الاجتماعية مؤشرا على الأثر المحدود للمؤسسات القادرة على الاستمرار في معالجة مشكلة الفقر.

يؤمن مؤيدو الفكرة المؤسسية بان بعض المخاطر المذكورة أعلاه هي مخاطر حقيقية إلا أنهم مع ذلك يؤمنون بان بقاء واستمرار المؤسسة يعتبران الأولوية. فمن وجهة نظرهم، تسمح المقدرة عل الاستمرار نمو مؤسسات التمويل متناهي الصغر لجسر الهوة بين العرض والطلب. إضافة إلى أن مؤسسة التمويل كبيرة الحجم والقادرة على البقاء والاستمرار المالي تكون أكثر قدرة على الوصول إلى عدد اكبر من العملاء الفقراء مقارنة مع مؤسسات غير حكومية صغيرة ومدعومة وذلك حتى وان كانت تخدم نسبة صغيرة من العملاء الفقراء.

مربع 2.2 *بنك غرامين*

بنك غرامين في بنغلاديش

تم تأسيس بنك غرامين عام 1976 على يد البروفيسور محمد يونس. وقد ابتدأ المشروع على أساس التجربة إلى أن تحول عام 1983 إلى بنك رسمي.

يعود نجاح بنك غرامين في بنغلاديش إلى منهجية. فان منهجية بنك غرامين المعتمدة على المجموعات (ارجع إلى الجلسة رقم 3 "المنهجيات" من اجل تحليل متعمق حول منهجية الإقراض بضمان المجموعة الخاصة ببنك غرامين) تسمح للبنك بإعطاء قروض متناهية الصغر للفقراء دون الحاجة إلى الضمانات التقليدية. أن معظم أعضاء المجموعة هم من النساء: فهم يشكلون 96% من عملاء بنك غرامين. إضافة إلى انه لا يوجد أي التزام قانوني على العملاء لإعادة الدفع غير أن الولوج إلى قروض مستقبلية مرتبط بتسديد القروض الشخصية لكل أعضاء المجموعة (أن الحصول على قروض مستقبلية يعتبر أصلا يتم رهنه).

يعتبر بنك غرامين مؤسسة تعمل على التمويل متناهي الصغر ويتبع الأسلوب الاجتماعي بتركيزه على العملاء الفقراء جدا. أن معدل حجم القرض الواحد فيه حوالي 100 دولار أمريكي.

2.3 المبادئ الأساسية للتمويل متناهي الصغر

قامت المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء (CGAP) مع أعضائها المتبرعين الثمانية والعشرون (انظر المربع 2.3) بتطوير "المبادئ الأساسية للتمويل متناهي الصغر" ثم قامت مجموعة الثماني بقبول هذه المبادئ في اجتماعها في ولاية جورجيا في 10 حزيران 2004. أن هذه المبادئ مقبولة قبولا عاما وتمثل مرجعية للقطاع. ويشير المهنيون والعاملون في مجال التمويل متناهي الصغر إلى هذه المبادئ على أنها "أفضل أساليب التمويل متناهي الصغر". وفيما يلي يرد نص الوثيقة المصادق عليها في عام 2004.

1. **يحتاج الفقراء إلى مجموعة متنوعة من الخدمات المالية وليس القروض فقط**. فهم مثل غيرهم يحتاجون إلى عدد من الخدمات المالية الملائمة، والمرنة وذات التكلفة المعقولة. فإنهم يحتاجون إلى خدمات التوفير، التامين وتحويل الأموال وليس فقط إلى القروض وذلك وفقا للظروف.
2. **يعتبر التمويل متناهي الصغر أداة قوية لمكافحة الفقر**. فعندما يصل الفقراء إلى الخدمات المالية فانه يصبح بمقدورهم اكتساب المزيد، بناء أصولهم وحماية أنفسهم

ضد الصدمات الخارجية. فباستخدام التمويل متناهي الصغر، ينتقل الفقراء من البقاء اليومي إلى التخطيط المستقبلي حيث يستمرون في التغذية والسكن والصحة والتعليم الأفضل.

3. **أن التمويل متناهي الصغر يعني بناء أنظمة تخدم الفقراء**. يشكل الفقراء في معظم الدول النامية أغلبية السكان غير أنهم الأقل حظا في الحصول على خدمات البنوك. يعتبر التمويل متناهي الصغر في كثير من الأحيان على انه قطاع هامشي، فهو نشاط تطوير يهتم به المتبرعون، الحكومات أو المستثمرون الاجتماعيون، ولا ينظر له على انه جزء من النظام المالي الرئيسي للدولة. غير أن وصول التمويل متناهي الصغر إلى العدد الأكبر من الفقراء يكون ممكنا فقط في حالة إشراكه ضمن القطاع المالي.
4. **يغطي التمويل متناهي الصغر تكلفته، ويجب أن يقوم بذلك حتى يتمكن من الوصول إلى أعداد كبيرة من الفقراء**. فالكثير من الفقراء غير قادرين على الحصول على خدمات مالية جيدة تناسب احتياجاتهم لعدم وجود مؤسسات قوية كافية تقدم مثل هذه الخدمات. فالمؤسسات القوية تحتاج إلى فرض مبالغ كافية لتغطية تكاليفها. أن تغطية التكلفة ليست هدفا بحد ذاتها، إلا أنها الطريقة الوحيدة من اجل الوصول إلى حجم واثر يتجاوزان المستويات المحددة التي يستطيع المتبرعون تمويلها. تستطيع المؤسسة القادرة على الاستمرار المالي أن تستمر وتوسع خدماتها في المدى البعيد. فان الاستمرار والبقاء يعني تخفيض تكاليف إتمام الصفقات، تقديم خدمات أكثر منفعة للعملاء وإيجاد طرق جديدة للوصول إلى عدد اكبر من الفقراء الذين لا يدخلون البنوك.
5. **يهتم التمويل متناهي الصغر ببناء مؤسسات مالية محلية دائمة**. يطلب تمويل الفقراء مؤسسات مالية محلية تقدم خدماتها على أساس مستمر. تحتاج هذه المؤسسات إلى استقطاب التوفير المحلي وتقديمه على شكل قروض وخدمات أخرى. وعندما تتطور هذه المؤسسات وأسواق راس المال، يقل الاعتماد على تمويل المتبرعين والحكومات بما في ذلك بنوك التنمية.
6. **لا يقدم الإقراض متناهي الصغر الحلول دائما. أن الإقراض متناهي الصغر لا يعتبر الأداة الأفضل لكل فرد أو في كل الظروف**. أن الأفراد المعدمين والجياع الذين لا دخل لهم ولا مقدرة عندهم على السداد يحتاجون أنواع أخرى من الدعم قبل أن يكونوا قادرين على استخدام القروض بشكل جيد. ففي الكثير من الأحيان، هناك أدوات أخرى تقلل من اثر الفقر بشكل أفضل مثل المنح الصغيرة، التوظيف وبرامج

التدريب، أو تحسين البنى التحتية. يجب أن تصاحب هذه الخدمات عمليات التوفير إذا كان ذلك بالامكان.

7. **أن تحديد سقف لأسعار الفائدة يضر بالفقراء ويجعل من الصعب عليهم الحصول على القروض**. أن تكلفة إعطاء عدد كبير من القروض الصغيرة أعلى من تكلفة إعطاء عدد قليل من القروض كبيرة الحجم. لا يستطيع مقدمو القروض متناهية الصغر تغطية تكاليفهم إلا إذا كان بمقدورهم فرض فوائد أعلى من المعدل الذي تفرضه البنوك. أن نموهم سيكون محدودا بالعرض الشحيح وغير الأكيد لأموال المتبرعين والحكومات. فعندما تحدد الحكومات أسعار الفائدة، تقوم عادة بتحديدها بمستويات متدنية لا تساعد القروض متناهية الصغر على تغطية تكاليفها. وعليه فانه يجب تجنب مثل هذا التحديد. وفي الوقت ذاته، يجب ألا يعمل مقدمو القروض متناهية الصغر على فرض فوائد مرتفعة جدا تدفع المقترضين على تغطية تكلفة عدم كفاءة المقرض.

8. **أن دور الحكومة هو تسهيل الخدمات المالية وليس تقديمها مباشرة**. على الحكومات الوطنية أن تضع السياسات التي تحفز الخدمات المالية للفقراء في الوقت نفسه الذي تحمي فيه الحكومات الودائع. فعلى الحكومات أن تحافظ على ثبات الاقتصاد الكلي، وان تتجنب الارتفاع في أسعار الفوائد وان تمتنع عن الإخلال بالأسواق عن طريق القروض المدعومة غير القابلة للوفاء أو البقاء. ويجب أن تقلل الحكومات من الفساد وتحسن بيئة الأعمال الصغيرة بما في ذلك تسهيل الوصول إلى الأسواق والبنى التحتية. وفي بعض الأحيان، عندما لا تتوفر مصادر التمويل الأخرى، يمكن أن يتم تقديم التمويل الحكومي لمؤسسات التمويل متناهي الصغر المستقلة والقوية.

9. **يجب أن تكمل أموال المتبرعين راس المال الخاص لا أن تتنافس معه**. يقدم المتبرعون الهبات، القروض وراس المال للتمويل متناهي الصغر. يجب أن يكون هذا الدعم مؤقتا ويجب أن يستخدم لبناء مقدرة مقدمي القروض متناهية الصغر، لتطوير دعم البنى التحتية مثل مؤسسات التقييم، مجالس الإقراض والمقدرة على التدقيق، ولدعم التجربة. وفي بعض الأحيان قد تتطلب خدمة الأفراد الذين يصعب الوصول إليهم إلى دعم طويل الأجل من المتبرعين. ويجب أن يسعى المتبرعون إلى دمج التمويل متناهي الصغر في النظام المالي. عليهم الاستعانة بخبراء لهم سيرة جيدة من النجاح عند تصميم وتطبيق المشاريع. ويجب أن يحددوا أهداف واضحة للأداء بحيث يجب تحقيقها قبل استمرار التمويل. ويجب أن تكون هناك خطة معقولة لكل مشروع بحيث يصل إلى نقطة لا يعد عندها حاجة إلى دعم الممولين.

10. **أن العقبة الأساسية هي نقص المؤسسات القوية والمدراء الأكفاء**. أن التمويل متناهي الصغر هو مجال متخصص يجمع بين الأعمال المصرفية والأهداف الاجتماعية. فانه يجب بناء المهارات والأنظمة على كل المستويات: المدراء وأنظمة المعلومات الخاصة بمؤسسات التمويل متناهي الصغر، بنوك مركزية تنظم التمويل متناهي الصغر، مؤسسات حكومية أخرى ومتبرعون. ويجب أن يركز التمويل متناهي الصغر على بناء المقدرة وليس فقط على نقل الأموال.
11. **يعمل التمويل متناهي الصغر بشكل أفضل عند قياس الأداء والإفصاح عنه**. أن المعلومات النمطية والدقيقة والخاصة بالأداء تعتبر في غاية الأهمية. ويتضمن ذلك كلا من المعلومات المالية (مثل نسبة الفوائد، تسديد الفروض، واسترداد التكاليف) والمعلومات الاجتماعية (مثل عدد العملاء الذين تم الوصول إليهم ومستوى فقرهم). كل من المتبرعين، المستثمرين ومشرفي البنوك والعملاء يحتاجون هذه المعلومات للحكم على التكاليف والمخاطر والعوائد.

(المصدر: المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء (CGAP)، المبادئ الأساسية للتمويل متناهي الصغر).

المربع 2.3 *المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء*

المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء (CGAP)

أن المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء هي مجموعة مكونة من 28 وكالة تنمية عامة وخاصة مقرها البنك الدولي. أن رسالة المجموعة هي توسيع حجم الوصول إلى الخدمات المالية لفقراء الدول النامية. وقد أوجدت هذه المجموعة للمساعدة على دمج قطاع التمويل متناهي الصغر مع نظام التمويل الرسمي في الدول النامية المتعددة والدول الصناعية.

تستفيد العديد من المؤسسات من خدمات المجموعة الاستشارية بما في ذلك وكالات التنمية، مؤسسات التمويل متناهي الصغر، واضعي السياسات الحكومية، المنظمين، المدققين، وكالات التقييم إضافة إلى آخرين في قطاع التمويل متناهي الصغر. تقدم المجموعة الاستشارية خدمات استشارية، تدريب، بحث وتطوير، وضع المعايير ونشر المعلومات.

أن الصفحة الالكترونية للمجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء (www.cgap.org) هي أداة قوية تحمل المئات من المستندات الهامة حول التمويل متناهي الصغر (حالات دراسية، ملاحظات، وتعريف بالمتبرعين وأوراق أخرى).

المصدر: المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء (CGAP)

سيتم تحليل هذه المبادئ ضمن هذا الدليل وفقا لموضوع كل جلسة وتطبيقاتها على الحالات. وقد تم عرضها هنا من اجل وضع التصور الصحيح الناتج عن الرؤيا المؤسسية المسيطرة في عالم التمويل متنامي الصغر.

المربع 2.4 *بنك سوليداريو*

بنك التضامن (سوليداريو)

ولد هذا البنك في عام 1992 نتيجة تحول المؤسسة غير الحكومية البوليفية (بروديم) إلى مؤسسة مالية منظمة. وهو الآن بنك تجاري خاص يتخصص بالتمويل متناهي الصغر. وان المنطق خلف هذا التحول هو محددات التمويل والنمو المرتبطة بالمؤسسات غير الحكومية.

بدا البنك أعماله عام 1992 بتقديم قروض التضامن ثم بدا في عام 1998 بإدخال القروض الفردية. ومنذ ذلك الحين، بدا البنك بإضافة خدمات أخرى مثل حسابات التوفير، الودائع، دفع الضرائب، بطاقات الائتمان المدينة، خدمات الصراف الآلي، التامين متناهي الصغر وتحويل الأموال. وقد بدا منذ عام 2001 بإدخال التكنولوجيا الجديدة مثل الأساليب الإحصائية والكومبيوتر اليدوي الذي يساعد على تقليص الحاجة إلى الأوراق عند تقييم العملاء في الميدان.

2.4 ملاحظات ختامية

عرضت هذه الجلسة الجدل بين النظرة المؤسسية والاجتماعية والذي يعتبر أساسيا في عالم التمويل متناهي الصغر. أدى هذان الأسلوبان إلى خلق مؤسسات ومنهجيات وسلع مختلفة عن بعضها، وأدى أحيانا إلى خلق ارتباك في التعريف الدقيق للتمويل متناهي الصغر. فمثلا تجد أن المؤسسات غير الحكومية لها هياكل تنظيمية وأنظمة تقديم خدمات وأهداف مختلفة عن تلك للبنوك التجارية. ومع ذلك، فان كلاهما يقدم تمويلا متناهي الصغر.

وقد بينت الكثير من مؤسسات التمويل متناهي الصغر حول العالم أن بإمكان مؤسسات التمويل متناهي الصغر الاستمرار والبقاء الوصول إلى الفقراء. لذلك أرى أهمية استخدام مؤسسات الإقراض متناهي الصغر للموارد التجارية للأموال حتى وان كان من الضروري الاعتراف بالدور الهام الذي تلعبه المؤسسات الاجتماعية والمتبرعون. فان دور التبرعات كان ضروريا لتطوير القطاع. أن المشاريع المدعومة ساهمت في ابتكارات مثل أسلوب الإقراض الجماعي لبنك غرامين (انظر الجزء 3.2.1 المخصص لنموذج بنك غرامين). وان التبرعات

غالبا ما تكون ضرورية في مرحلة بدء مؤسسات التمويل متناهي الصغر وذلك من اجل البنى التحتية المكلفة لحظة التأسيس.

إلا انه يجب التأكيد على أن النظرة المؤسسية قد تم قبولها من قبل المجتمع الدولي على أنها الطريقة الوحيدة لتحقيق الحجم على الرغم من الملاحظات الهامة المذكورة أعلاه والتي تشير إلى ايجابيات الأسلوب الاجتماعي. فان التقليص الجوهري للفقر يكون ممكنا فقط من خلال قطاع يستطيع تقديم خدمات التمويل متناهي الصغر إلى عدد كبير من العملاء ويستطيع تقليص الفجوة القائمة بين العرض والطلب.

المراجع

Carney, D. (1998) “*Sustainable Rural Livelihoods, what contribution can we make?*” Department for International Development, London

Christen, Robert Peck, Elisabeth Rhyne, Robert Vogel, and Cressida McKean. (1995) *"Maximizing the Outreach of Microenterprise Finance: An Analysis of Successful Microfinance Programs"* USAID Program and Operations Assessment Report No. 10. Washington, D.C.: U.S. Agency for International Development.

Harper, M. (1998) “*Profit for the Poor: cases in micro-finance*”, Oxford/IBH, New Delhi, ITDG Publishing, London

Hulme, D. and Mosley, P. (1996) “*Finance Against Poverty*”, Routledge, London

Woller, G. , Dunford, C. and Woodworth, W. (2002) “*Where to Microfinance?*” Romney Institute of Public Management, Marriott School, Brigham Young University

الجلسة 2، الصفحات الالكترونية

http://www.grameen-info.org - Grameen Bank
http://www.cgap.org - Consultative Group to Assist the Poor
http://www.bancosol.com.bo - Banco Solidario (BancoSol)

الجلسة 3

المنهجيات

عملت مؤسسات التمويل متناهي الصغر على تطوير منهجيات مختلفة من اجل ملائمة البيئة المحلية مع مبادئ التمويل متناهي الصغر. تخصص هذه الجلسة لتحليل منهجين من مناهج الإقراض، الإقراض الفردي والجماعي، مع التطبيق على حالتين ناجحتين هما بنك راكيات في اندونيسيا وبنك غرامين في بنغلاديش. فقد ادخل بنك غرامين ابتكارات حديثة للإقراض الجماعي، بينما أصبح بنك راكيات اكبر مؤسسة تمويل متناهي الصغر في العالم عن طريق إقراض الأفراد دون استخدام آلية الإقراض الجماعي.

انه من الصعب تحديد النوع الواحد الأفضل من السلعة أو المنهجية. فالأسلوب الذي يعتبر أسلوبا ناجحا جدا في إحدى الدول قد يفشل في بيئة مختلفة. فقد نجح نموذج غرامين في القرى في بنغلاديش وأصبح مرجعية لعالم الإقراض متناهي الصغر إلا انه فشل في بيئات أخرى. أن أسلوب غرامين يحتاج إلى علاقات اجتماعية قوية وتناغم اجتماعي قوي. وسيتم تحليل بنك غرامين في هذه الجلسة بعمق جنبا إلى جنب مع نموذج ناجح آخر بهدف إلقاء الضوء على حقيقة أن على مؤسسات التمويل متناهي الصغر أن تتلاءم مع الظروف المحلية بدلا من إتباع قواعد عامة.

3.1 الإقراض الفردي

يستخدم الإقراض الفردي الأساليب التقليدية للعمل المصرفي غير أن الفرق الأساسي هو حقيقة قبول ضمانات غير تقليدية. وتسمى هذه الأنواع من الضمانات باسم الضمانات البديلة والتي قد تكون دراجة أو طاولة.

في الإقراض الفردي، تم تقليص عمل البنوك التقليدية من اجل مقابلة حاجة الفقراء. حيث يلعب مسؤول الإقراض دورا رئيسيا بزيارة العملاء في منازلهم وأماكن أعمالهم لجمع المعلومات الحساسة التي ستعتبر أساسا للموافقة على القرض. ويعتبر هذا الإجراء محاولة لتقييم المقدرة على الرفاء وبذلك يتم تجاوز عقبة النقص في الضمانات.

ثم يتم خلق برنامج الإقراض عن طريق الجمع بين عنصرين أساسيين: الالتزام بتنفيذ العقد والحوافز الايجابية مثل الولوج إلى قروض اكبر وبشروط أفضل مع الزمن (انظر الجدول 3.1)، أسعار فوائد مخفضة، والولوج إلى سلع مختلفة لأولئك العملاء الذين لا يتأخرون في السداد والذين لا يظهر في ماضيهم الائتماني أي امتناع عن السداد.

أن بعض الصفات المطبقة في الكثير من أساليب التمويل متناهي الصغر في حالات الإقراض الفردي كانت نتيجة الجهود الموجهة لتعكس نقاط قوة مقرضي الأموال. فهم يقدمون خدمات قيمة وملائمة إذا تم إدراجها بنجاح ضمن منهجية عامة مناسبة للإقراض ستمثل ميزة تنافسية لمؤسسات التمويل الجزئي.

3.1.1 بنك راكيات في اندونيسيا: تطبيق ناجح للإقراض الفردي في التمويل متناهي الصغر

أن بنك راكيات في اندونيسيا هو اكبر مؤسسات الإقراض متناهي الصغر في العالم. انه بنك تجاري حكومي يطبق الإقراض الفردي فقط. لقد قام هذا البنك بالتفكير في إمكانية إدخال فكرة الإقراض الجماعي ولكن بسبب عدم وجود تقليد لضمانات المجموعة في الدولة، بقي منهج الإقراض الفردي منهج الإقراض الوحيد الذي يتبناه البنك (Maurer, 1999).

وعليه، فان القرض يمنح للأفراد فقط. ويعتمد قرار الإقراض على مجموعة من المواصفات ويلعب مسؤولو الإقراض دورا هاما في ذلك. فهم يقضون معظم وقتهم في العمل الميداني يجمعون المعلومات حول نشاطات المقترض وتدفقاته النقدية. أما حجم القرض فهو مرتبط مباشرة بالحاجات، وبتقييم مقدرة المشروع الصغير على الوفاء وبمدى توفر الضمانات التقليدية والبديلة.

وحيث انه لا يوجد أي نوع من ضمانات المجموعة، على المقترضين أن يقدموا ضمانات كافية لتغطية قيمة القرض. وتكون هذه الضمانات عادة على شكل ارض أو بناء، غير أن الممتلكات الأخرى مثل الدراجة النارية، الدراجات الهوائية أو أية أصول أخرى مثل الطاولة (الضمانات البديلة) تعتبر جميعها مقبولة.

ومن الصفات المختلفة لمنهجية بنك راكيات يكون من الجيد إلقاء الضوء على نظام التصنيف المستخدم لاحتساب سقف القرض اللاحق المقدم للمقترض المتكرر. أن النظام المشار إليه في الجدول التالي هو مثال لكيفية احتساب سقف القرض اللاحق بالاعتماد على المبلغ السابق وسلوك الوفاء.

جدول رقم 3.1 *نظام تصنيف المقترض المتكرر*

التصنيف	سلوك الوفاء	سقف القرض اللاحق
أ	جميع الدفعات تمت في الوقت المحدد	رفع بنسبة 100%
ب	الدفعة الأخيرة تمت في موعدها، إلا أن هناك دفعة واثنتين تأخرتا عن الموعد المحدد	رفع بنسبة 50%
ج	الدفعة الأخيرة تمت في موعدها، إلا أن هناك دفعتان أو	نفس المبلغ السابق

	أكثر قد تأخرتا عن الموعد المحدد	
د	الدفعة الأخيرة تأخرت لفترة تقل عن شهر	تخفيض بنسبة 50%
هـ	الدفعة الأخيرة تأخرت لأكثر من شهرين	يرفض منح القرض
(المصدر: حالة دراسية، بنك راكيات اندونيسيا (Klaus Maurer, 1999) ص 19)		

يتم تقديم نوعين من الحوافز للوفاء في الموعد المحدد. الحافز الأول هو الزيادة في قيمة القرض اللاحق في حالة عدم التأخر أو عدم إدراج التأخير أو عدم الوفاء في سجل التاريخ الائتماني للمقترض (انظر الجدول 3.1). أما الحافز الثاني فهو إعادة جزء من الفوائد إلى العميل في حالة تسديد كافة الدفعات في وقتها المحدد.

أن تطبيق هذه الصفات جعلت من منهجية بنك راكيات منهجية ناجحة ونقطة مرجعية للإقراض الفردي في التمويل متناهي الصغر. أن هذا الأسلوب سمح للبنك أن يقدم بنجاح منتجات ائتمانية أخرى وخدمات التوفير وأصبح بذلك يتمتع بالاكتفاء الذاتي. وان نسبة الفائدة الفعلية التي يفرضها البنك أعلى بقليل من 30% وهذا تمشيا مع مؤسسات الإقراض الجزئي الأخرى القادرة على الاستمرار في العالم (انظر الجلسة رقم 5 "نسب الفوائد في الإقراض متناهي الصغر").

3.2 الإقراض الجماعي

الإقراض الجماعي هو منح القروض من خلال مجموعة من العملاء. وقد ساعد الإقراض الجماعي مؤسسات الإقراض متناهي الصغر على تخفيض التكاليف المتزايدة الناتجة عن منح قروض كثيرة صغيرة الحجم كما وساعد على حل مشكلة النقص في الضمانات لدى العملاء. ففي الإقراض الجماعي تتحول بعض التكاليف، مثل تكاليف دراسة العملاء المتوقعين وتكاليف المتابعة، من البنك إلى العملاء الذين هم في مركز أفضل لاستثناء العملاء السيئين وللسيطرة على استخدام الأموال من قبل أفراد المجموعة. أن هناك مجموعة من الأساليب المختلفة للإقراض الجماعي التي تشترك في نفس الصفات.

يحصل أفراد المجموعة، كما في الإقراض الفردي، على قروض مبدئية صغيرة الحجم مدتها تتراوح بين شهر واحد وسنة كاملة. وان المبالغ التي تصرف عادة ما تكون على شكل تدرج في الإقراض: تمنح قروض اكبر حجما بعد تسديد المبالغ السابقة. يعطي هذا الأسلوب حافزا لإعادة الدفع ويسمح للمؤسسات بناء تاريخ ائتماني لكل مجموعة ولكل عميل.

عادة لا يتم اختيار أعضاء المجموعة من قبل مؤسسة الإقراض بل يتم اختيارهم بشكل ذاتي من قبل العملاء أنفسهم. وان معدل عدد الأعضاء يتراوح بين 3 أعضاء إلى 10.

تعتمد القروض اللاحقة الأكبر حجما على الوفاء في الموعد المحدد لكل أعضاء المجموعة. فإذا تخلف احد أعضاء الفريق عن الدفع، تكون المجموعة مسؤولة قانونا عن دفع حصته، إلا أن هناك استثناءات كما هو الحال في منهجية بنك غرامين. وتكون الدفعات عادة إما أسبوعية أو شهرية.

وتعتبر الاجتماعات الدورية بين أعضاء المجموعة من المكونات الهامة الأخرى إضافة إلى التدريب والتوفير ألإلزامي. وعادة ما تكون المدخرات مكونا هاما إلا انه من الضروري اخذ القيود القانونية بعين الاعتبار حيث أن المدخرات ممنوعة في المؤسسات غير الحكومية وفي كل مؤسسات التمويل متناهي الصغر والتي لا تحمل ترخيصا خاصا بجواز ذلك (انظر الجلسة 4.2).

3.2.1 نموذج غرامين: الابتكار في الإقراض الجماعي

أن النجاح غير الطبيعي لبنك غرامين في بنغلاديش يعود إلى تطبيق منهجية محددة سمحت لبنك غرامين إعطاء قروض متناهية الصغر للفقراء بدون ضمانات تقليدية.

تقوم منهجية غرامين على أساس مجموعات من خمسة أعضاء لكل منها ومنظمة ضمن مراكز من حوالي سبعة مجموعات. وعلى جميع أعضاء الفريق أن يتعلموا الإجراءات الأساسية للبنك دون أن يحصلوا على أي تدريب في نشاط أعمالهم. وتعتبر الاجتماعات الدورية للمجموعة متطلب رئيسي إضافة إلى ضرورة ادخار مبالغ صغيرة بشكل دوري كأساس للحصول على القرض.

أن معدل قيمة القرض حوالي 100 دولار غير انه بمقدور الأعضاء زيادة حجم القرض مع الزمن وذلك بالاعتماد على التاريخ الائتماني للفرد وللمجموعة. وان غالبية أعضاء المجموعة من النساء حيث يشكلن 96% من عملاء بنك غرامين. وتعتبر تلك صفة هامة جدا تعتبر إحدى أهم عوامل نجاح منهجية غرامين.

تطلب البنوك التقليدية ضمانات مثل ارض أو منازل لا يملكها عملاء غرامين. وان ابتكار غرامين هو الاعتماد على ما يعرف باسم "راس المال الاجتماعي". فبأسلوب المجموعة المطبق من قبل البنك، يؤدي تخلف احد أعضاء المجموعة إلى فقدان جميع أعضاء المجموعة حق الولوج إلى القروض مما يدفعهم إلى استبعاد من يعرفون بعدم الوفاء، كما ويدفعهم إلى مراقبة أعضاء الفريق في استخدامهم لأموال القرض وان يلزموا المتأخر بالدفع أو حتى التسديد نيابة عنه. وعليه، يقوم المقترضون بالسداد لأنهم يرغبون الاحتفاظ بالمقدرة على الولوج إلى قروض مستقبلية بمبالغ اكبر. أن أسلوب المجموعة، علاوة على انه يخفض تكاليف البنك، له صفات تضمن نسبة الوفاء المرتفعة.

أن الصفة الناجحة الملفتة للنظر في منهجية غرامين هي طريقة تطبيق ضمان المجموعة. فبعكس الكثير من أساليب الإقراض الجماعي، لا يطلب من المقترضين التوقيع على أي مستند قانوني كما لا يعتبر الأعضاء الآخرون ملزمون قانونا بالدفع في حالة تخلف احد أعضاء الفريق. فان الضغوطات الاجتماعية والولوج المستمر للقروض المستقبلية هما من الأسباب والحوافز الرئيسية التي تدفعهم للوفاء.

يفعل بنك غرامين المدخرات كجزء من منهجية الإقراض الخاصة به. على كل عضو أن يدخر 5% من القرض المستلم ضمن المجموعة. يمثل ذلك مدخرات إلزامية ويعطي للبنك حماية ضد التخلف عن الوفاء. أن ادخار الأعضاء الاختياري ليس بكثير الانتشار بين عملاء غرامين على الرغم من أن البنك بدا بتوفير هذه السلع المالية بسبب ارتفاع الطلب على خدمات الادخار في البلاد.

3.3 منهجيات الإقراض في المنطقة العربية

بالرجوع إلى المسح الذي قام به صندوق التنمية التابع للأمم المتحدة في المنطقة العربية والذي نشر عام 2004، تعتبر منهجية الإقراض الجماعي بأنها الأكثر استخداما بين مؤسسات التمويل متناهي الصغر في المنطقة العربية: حوالي 70% من عملائهم هم أعضاء في مجموعات. إلا انه إذا تم استثناء المغرب من هذه الدراسة، يصبح الإقراض الفردي الأكثر شيوعا. كما انه في دول أخرى مثل اليمن تستخدم أغلبية المؤسسات المجموعات بهدف تقليل التكلفة حيث أن هناك نوع من الضغط الاجتماعي إلا أن أعضاء المجموعة لا يضمنون الأعضاء الآخرين بالوفاء.

يبين الجدول التالي وضع الدول العربية بشكل إفرادي إضافة إلى المعدل. وقد اخذ هذا الجدول من المسح الذي قام به صندوق التنمية التابع للأمم المتحدة.

***جدول 3.2** منهجيات الإقراض المستخدمة في العالم العربي*

Egypt
Lebanon
Jordan
Morocco
OPT
Tunisia
Yemen
All w/o Morocco
All
0 20% 40% 60% 80% 100%
Group Individual

(المصدر: صندوق التنمية التابع للأمم المتحدة، التمويل متناهي الصغر في الدول العربية: بناء قطاعات مالية متكاملة، 200، ص 29)

3.4 الخاتمة

عرضت هذه الجلسة المنهجين الأكثر أهمية في الإقراض متناهي الصغر: الإقراض الفردي والجماعي. على مؤسسات التمويل متناهي الصغر أن تتبنى المنهجية العامة التي تلائم أسواقها، بيئتها، ومقدرتها الداخلية على تقديم الخدمة مع الأخذ بعين الاعتبار الجوانب السلبية لكل منها.

أن الإقراض بضمان المجموعة يسمح لمؤسسات التمويل متناهي الصغر الوصول إلى عدد اكبر من المقترضين الفقراء الذين لا يملكون الأشكال التقليدية من الضمانات. قد توفر منهجيات المجموعة الوقت والأموال على المؤسسات إلا أنها في حالة تطبيقها في البيئة غير الملائمة فقد تؤدي إلى خلق مشاكل في إدارة العلاقات بين أعضاء المجموعة مما ينعكس على سلوك الوفاء للعملاء.

وقد طورت بعض المؤسسات المنهجين معا كان تعطي قروضا فردية إلى أفضل عملائها. وتعتبر القروض الفردية أكثر مرونة وملائمة للعملاء الذين يحتاجون مبالغ اكبر عند نمو أعمالهم. علاوة على عدم الحاجة إلى ضمانات المجموعة إذا كان الماضي الائتماني للفرد جيدا.

مناقشة صفية: حالة وكالة مكافحة البطالة[1]

الحالة التالية هي مراجعة مختصرة لبرنامج تمويل متناهي الصغر قامت الحكومة السورية بتطبيقه كأحدى الخدمات المقدمة من قبل مؤسسة مؤقتة أوجدت لمكافحة مشكلة البطالة المتزايدة في الدولة.

أسئلة:

اقرأ الحالة وحدد المنهجية المستخدمة والصفات الأخرى الرئيسية لبرنامج التمويل متناهي الصغر هذا. وبالرجوع إلى "المبادئ الرئيسية للتمويل متناهي الصغر في الجلسة 2.3، قارن الممارسة الجارية لوكالة مكافحة البطالة مع المبادئ التي طورتها المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء. علق على أسلوب وكالة مكافحة البطالة وعدد نقاط قوتها وضعفها.

[1] من اجل النسخة الكاملة يجب الرجوع إلى الحالة رقم (21) من هذا الكتاب "وكالة مكافحة البطالة: حالة مؤسسة حكومية"، ماركو اليا وريم رمضان.

وكالة مكافحة البطالة

تأسست وكالة مكافحة البطالة عام 2001 من قبل الحكومة السورية كجزء من برنامج إصلاح النظام المالي. وقد بدأت الوكالة في عام 2002 بمشروع الإقراض العائلي وهو البرنامج الأكثر أهمية من برامج التمويل متناهي الصغر في الدولة. تقوم الوكالة في ظل هذا البرنامج بتقديم قروض متناهية الصغر إلى الفقراء عن طريق البنك الزراعي المملوك من الدولة والأكبر في منح الائتمان الريفي والذي يعتبر وكالة وسيطة. تقوم الوكالة بإقراض البنك الزراعي ثم يقوم البنك بدوره بمنح القروض إلى العملاء عن طريق شبكة الفروع اللازمة للوصول إلى المجتمع المستهدف.

للقروض العائلية (متناهية الصغر) سقف يصل إلى مئة ألف ليرة سورية (2000 دولار أمريكي) تعطى على أساس فردي وتستخدم لتمويل تأسيس المشاريع. أن متطلب تأسيس المشاريع يعود إلى القناعة بان بدء المشاريع الجديدة له اثر اكبر على خلق الوظائف مقارنة مع توسيع المشاريع القائمة.

تستهدف القروض العائلية الأفراد العاطلين عن العمل والذين يعيشون على خط الفقر في المناطق الريفية والصحراوية. تمول هذه القروض المشاريع الفردية المدرة للدخل ضمن نطاق العائلة وتمول نشاطات رئيسية مثل تكاثر الحيوانات والإنتاج الزراعي. وان نسبة النساء تعادل 52% من المقترضين وهذا يتناسب مع معدل منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

تعادل نسبة الفائدة الاسمية 4% وتستحق الدفعات كل ستة اشهر. ومدة القرض الكاملة هي 4 سنوات تكون السنة الأولى معفاة من السداد باستثناء الفوائد.

تسعى وكالة مكافحة البطالة من خلال هذا البرنامج إلى مقابلة حاجة المقترضين الصغار إلى القروض والذين لا يستطيعون الحصول على القرض مباشرة من البنك دون مساعدة الوكالة. أن إجراءات البنوك معقدة جدا وبدون برنامج الوكالة تمثل هذه الإجراءات عقبة مستحيلة أمام المجموعة المستهدفة.

بعد صرف القرض، تتم زيارة العميل بما معدله 3 إلى 4 مرات: يقوم البنك بزيارتين منها أما الوكالة فتقوم بالزيارة الثالثة. كما يحق للوكالة القيام بزيارات عشوائية في أية مرحلة، وفي حالة وجود أية مشكلة، يمكنها وقف صرف القرض أو إلزام المقترض بالوفاء المبكر.

أن الضمانات الأساسية المستخدمة في القروض العائلية هي الرواتب لموظفي الحكومة. وتكون هذه الرواتب عادة خاصة بأفراد العائلة الآخرين أو الأصدقاء. وفي حالة التخلف عن الوفاء، وبعد استكمال كافة المستندات القانونية، يتم خصم المبالغ المستحقة الدفع من راتب الكفيل. وتعتبر الضمانات عنصرا هاما من عناصر القرض ومن لا يستطيع توفيرها

يكون غير قادر على الحصول على القرض.

يتلقى عملاء هذه القروض جلسات تدريبية على مدار ثلاثة أيام تهتم بالإجراءات التي تتبناها الوكالة وتلك التي يتبعها البنك. كما ويتم تقديم دعم فني على شكل دورات تدريبية خاصة للمتقدمين بطلبات للحصول على قروض في مجالات محددة، أو تكون موجهة لأولئك الذين يواجهون مشاكل تشغيلية أو مشاكل تتعلق بالوفاء. وقد بدأت الوكالة برنامجا جديدا يقدم المساعدة للمنتفعين وذلك لتسهيل التسويق عن طريق المشاركة في المعارض.

تحصل الوكالة على مصادرها المالية من مصدرين رئيسيين هما الحكومة السورية والتبرعات الأجنبية أو القروض من مؤسسات تنموية عربية وأجنبية مثل برنامج التنمية التابع للأمم المتحدة.

وفي عقد تأسيسها، صرحت الحكومة للوكالة أن تنشط مبلغ 50 بليون ليرة سورية (بليون دولار أمريكي) من اجل تمويل كافة المشاريع للفترة بين 2002 و 2006. أما خطة الاتفاق السنوي فقد صادق عليها رئيس الوزراء في عام 2002 بعد إنفاق 4 بلايين ليرة سورية وبمعدل 11 بليون للسنة الواحدة في الفترة بين 2003 – 2006.

المراجع

Brandsma, Judith and Burjorjee, Deena (2004) *"Microfinance in the Arab States: Building inclusive financial sectors"* United Nations Capital Development Fund

Harper, Malcolm (2003) "*Practical Microfinance : A training Manual*", ITDG Publishing, London

Maurer, Klaus (1999) "*Bank Rakyat Indonesia (BRI); Indonesia (Case Study)*", Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP)

Shreiner, Mark (2003) "*A Cost-Effectiveness Analysis of the Grameen Bank of Bangladesh*", Center for Social Development, Washington University in St. Louis

الصفحات الالكترونية الخاصة بالجلسة 3

http://www.microfinancegateway.org/section/resourcecenters/clienttargeting - Client Targeting Center

http://www.acu-sy.org - The Agency for Combating Unemployment (ACU)

http://www.arabic.microfinancegateway.org - The Arabic Microfinance Gateway 32

الجلسة 4

الخدمات

تقدم المؤسسة المالية خدمات مالية مثل حسابات التوفير، الرهن العقاري، خدمة الائتمان للمستهلكين، التامين، القروض اللازمة لتمويل مشروع أعمال وتحويل الأموال. أن القيام بإضافة خدمات مالية من جهة العرض، مثل التامين، يعتبر توجها عاما بين مؤسسات التمويل في العالم وينتج عن زيادة الحاجة لمثل هذه الخدمات من قبل العملاء. وقد ساعدت الابتكارات التكنولوجية على هذا التوجه، فهي تقلل تكاليف معظم الخدمات المالية وتسمح لمزيد من الأفراد استخدامها، وللقطاع أن يقابل طلب العملاء في كل مرة بشكل أفضل. أصبح تحويل الأموال بين القارات سهلا وسريعا، وتوفرت الأنواع المختلفة من التامين في الدول الصناعية مثل التامين على الحياة وتامين قطعان الماشية والتامين ضد أخطار الطقس.

هذا هو الحال في تلك الدول، والسؤال هو ما إذا كان ذلك صحيحا في الدول النامية فهل يستطيع ذوي الدخل المتدني الولوج إلى تلك الخدمات المالية؟

أن الخدمات المقدمة من قبل مؤسسات الإقراض الجزئي متعددة وتشمل القروض، التوفير، التامين، وتحويل الأموال. وقد تقدم مؤسسات الإقراض الجزئي أحيانا خدمات غير مالية مثل التدريب والاستشارات. وتخصص هذه الجلسة لتحليل الصفات الرئيسية لهذه الخدمات. تشكل القروض، وبشكل متزايد التوفير، الخدمات الرئيسية التي تقمها مؤسسات الإقراض متناهي الصغر، ومع نمو هذا القطاع وبلوغه، يتم إضافة خدمات جديدة من قبل العديد من المؤسسات.

4.1 القروض

أن نجاح العديد من مؤسسات الإقراض متناهي الصغر يمكن تحديده بمقدرتها على دمج الممارسات الناجحة لمؤسسات القطاع غير الرسمي (مقرضي الأموال) ضمن مؤسسات القطاع الرسمي. وتشمل تلك الممارسات كل من المرونة، سرعة الولوج إلى الأموال، والشروط الواضحة والسهلة. أن النجاح غير العادي للإقراض متناهي الصغر يعود إلى المقدرة على نقل بعض هذه الصفات من مقرضي الأموال إلى مؤسسات التمويل الرسمية مع تخفيض لنسب الفوائد المطبقة. تبقى نسب الفوائد هذه أعلى من تلك التي تفرض على قروض البنوك التقليدية بسبب ارتفاع تكلفة إدارة عدد كبير من القروض الصغيرة بدلا من عدد قليل من قروض اكبر حجما. ومع ذلك، فالمهم هو فتح المجال للولوج إلى القروض أمام أولئك الذين قد يتم استثناؤهم من نظام التمويل الرسمي وبنسب فوائد اقل بكثير مقارنة مع تلك التي

يفرضها المنافسون في هذا القطاع وهم مقرضو الأموال.

ندرج أدناه الصفات المحددة التي على مؤسسات الإقراض متناهي الصغر تطبيقها من اجل تقديم الخدمات القيّمة إلى عملائهم. يقدم مقرضو الأموال هذه الصفات بشكل جيد مما يعطيهم مقدرة تنافسية. أما مؤسسات الإقراض متناهي الصغر التي استطاعت إدخال هذه الصفات ضمن خدماتها المالية، فقد استطاعت بنجاح نقل هذه المقدرة التنافسية.

1- الولوج السريع

تعتبر الموافقة السريعة على القرض والصرف السريع لقيمته مسألة أساسية للعملاء وهي في الغالب السبب الرئيسي الذي يدفع الناس إلى التعامل مع مقرضي الأموال حتى بفوائد عالية جدا.

2- شروط واضحة، سهلة ومرنة

انه من المهم تقديم خدمة الإقراض بشروط ملائمة للعملاء. فمن الضروري إبقاء تكاليف الصفقات، التي تشمل تكاليف المواصلات (التنقل لتسديد الأقساط أو الحصول على الأموال) أو تكلفة الابتعاد عن العمل، منخفضة خلال فترة حياة القرض. ويجب ألا تكون القروض مرتبطة بهدف معين. وعلى مؤسسات الإقراض متناهي الصغر مراقبة دخل العملاء مع بعض الصبر والتحمل حيث أن وضع قيود على إمكانيات استخدام الأموال قد لا يعطي لمالك المشروع متناهي الصغر المرونة في استخدام الأموال المستلمة وبالتالي يكون هذا تدخلا في تطوير المشروع الصغير.

3- الخدمات الدائمة

يجب تقديم خدمات الإقراض بشكل مستمر وليس لفترة محددة فقط. أن عدم توفر هذه الصفة تعتبر نقطة الضعف الأساسية لكثير من المشاريع والتي، على الرغم من فعاليتها، لا تضع نصب عينها هدف تقديم الخدمات المالية بشكل دائم ومستمر.

4- الضمانات البديلة وبدائل الضمانات

يفتقر الفقراء عادة إلى الضمانات التقليدية. فمن اجل تجاوز هذه العقبة، تستخدم العديد من مؤسسات الإقراض متناهي الصغر أنواع أخرى من الضمانات المعروفة باسم الضمانات البديلة وبدائل الضمانات. وتعتبر ضمانات المجموعة مثالا على النوع الأول، أما الممتلكات الشخصية مثل الآلات والمجوهرات فهي أمثلة على بدائل الضمانات والتي لا تقبل بها البنوك التقليدية كضمانات.

4.2 المدخرات

تعرض مؤسسات الإقراض متناهي الصغر عادة نوعين من حسابات التوفير: الطوعي والإلزامي. أما المدخرات الطوعية فهي تقابل خدمات التوفير المقدمة من البنوك التجارية التقليدية، بينما المدخرات الإلزامية فهي تخدم كضمانات للقروض. وليس بالضرورة أن تقدم هذه الحسابات أية عوائد على الودائع بل يتم الاحتفاظ بها في المؤسسة حتى يتم الوفاء بالقرض.

قدم "الجيل الأول" من مؤسسات التمويل متناهي الصغر القروض إلى العملاء اعتقادا منهم أنها الخدمة الوحيدة التي احتاجها العملاء. قد أثبت أن هذا الافتراض هو افتراض خاطئ وان الخدمات المالية الإضافية الأكثر أهمية والتي يحتاجها الفقراء هي خدمات التوفير. أن القروض التي تهدف إلى بدء المشاريع الصغيرة لها أهميتها فقط عند أولئك اللذين تتوفر لديهم الفرص الاقتصادية والمهارات الإدارية، بينما هناك عدد اكبر من الناس يحتاجون التوفير بدلا من اقتناء الأصول الأكثر خطورة أو إبقاء النقود في المنزل. يلخص الجدول 4.1 الأشكال الرئيسية من المدخرات غير الرسمية وما يقابلها من الخدمات المالية. أن المدخرات غير الرسمية المبنية في الجدول لها سيئاتها، ومن أهمها نقص الأمان وعدم إعطاء أي عائد مثل الفوائد. غير أن اقتناء الذهب، الأرض أو الأصول الأخرى قد يوفر الحماية في فترات التضخم المرتفع كما هو الحال في كثير من الدول النامية.

تعتبر الحسابات الجارية خدمات توفير مرنة بدون حد أدنى للرصيد (أو بحد أدنى منخفض) إلا أنها لا تدفع الفوائد أو تدفع مبالغ ضئيلة جدا. أما حسابات الودائع، فعادة ما تقدم نسبة فائدة أعلى غير انه على العملاء إبقاء أموالهم مربوطة في الحساب لفترة زمنية محددة.

جدول 4.1 *المدخرات غير الرسمية وما يقابلها من الأدوات المالية*

أسباب التوفير	شكل التوفير غير الرسمي	الأدوات المالية
الطوارئ	النقود المجوهرات (غالبا الذهب)	حسابات جارية
الاستثمار طويل الأجل (الأرض، المنزل، أصول ثابتة أخرى)	النقود المجوهرات (غالبا الذهب) الحيوانات أصول منقولة جمعيات التوفير والإقراض	حسابات الودائع لأجل (اجل أطول وفوائد أعلى) وحسابات جارية

أسباب التوفير	شكل التوفير غير الرسمي	الأدوات المالية
المصاريف الاجتماعية والدينية (الأعراس، الحج، ومصاريف الدفن)	النقود المجوهرات (غالبا الذهب) الحيوانات أصول منقولة جمعيات التوفير والإقراض	حسابات الودائع لأجل (اجل أطول وفوائد أعلى) وحسابات جارية
التقاعد	المجوهرات (غالبا الذهب) الأرض الحيوانات	حسابات الودائع لأجل (اجل أطول وفوائد أعلى)

على مؤسسات التمويل متناهي الصغر تقديم مجموعة كاملة من حسابات الودائع قصيرة، ومتوسطة وطويلة الأجل إضافة إلى عدد اكبر من الحسابات الجارية. وذلك من اجل مقابلة الحاجات المتنوعة من السيولة ونسب العائد على أموال العملاء.

تجذب المدخرات عملاء أكثر من القروض وحدها، كما وتشكل مصدرا مهما للأموال لدى المؤسسة. إضافة إلى أنها اقل تكلفة مقارنة مع القروض التجارية التقليدية فهي لا تمثل أية تكلفة إضافة بالنسبة لمعظم مؤسسات الإقراض متناهي الصغر. ويعود ذلك إلى توفر البنية التحتية اللازمة لجمع المدخرات (مثل الفروع، الموظفون المدربون والعلاقات مع العملاء).

المربع4.1 شبكة دعم الإقراض ProCredit

شبكة دعم الإقراض

تأسست مجموعة دعم الإقراض عام 1998 جاعلة هدفها الرئيس تقديم الخدمات المالية للأفراد المستثنيين من المؤسسات المالية التجارية الرسمية في الدول النامية.

تم تأسيس شركة دعم الإقراض القابضة بواسطة الشركة الاستشارية International Projek Consult وموظفيها (IPC Invest) بدعم من المؤسسة الهولندية (DOEN) والمؤسسة البوليفية (ProCredito). ولهذه الشركة سنوات طويلة من الخبرة في المجال الاستشاري في قطاع التمويل متناهي الصغر. وتهدف الشركة القابضة إلى خلق مؤسسات قادرة على البقاء التجاري وتقديم خدماتها المالية لأولئك المستبعدين من القطاع المالي الرسمي. وبالتعاون مع عدد من شركاء المجموعة، استطاعت الشركة القابضة تأسيس 19 مؤسسة مالية في أوروبا الشرقية، أمريكا اللاتينية وأفريقيا لخدمة القطاع المستهدف (كانون أول 2005).

تعتبر الشركة القابضة الآن المساهم المسيطر في المؤسسات التسعة عشر جميعها. تقدم مؤسسات المجموعة التسعة عشر خدماتها باستخدام منهجيات إقراض متشابهة وجميعها هادفة

للربح.

ركزت مؤسسات المجموعة في البدايات، ابتداء من عام 1998، على الإقراض. إلا انه مع نمو الطلب على الخدمات الأخرى، بدأت بعض بنوك المجموعة بتقديم خدمات التوفير وخدمات بنكية أخرى يطلبها العملاء.

بلغ حجم محفظة القروض في 2004/12/31 لمجموعة البنوك حوالي 951 مليون يورو موزعة على حوالي 417000 قرض. أما الودائع في نفس ذلك التاريخ فقد بلغت 822 مليون يورو (التقرير السنوي للشركة القابضة 2004).

في عام 2004، حصلت الشركة القابضة ومعظم مؤسسات مجموعتها على ترتيب دولي (الشركة القابضة وبنوك أوروبا الشرقية) أو على ترتيب وطني (أمريكا اللاتينية) من مؤسسة Fitch Rating). حيث حصلت الشركة القابضة على ترتيب -BBB وحققت عائدا على راس المال بنسبة 11.8% (كانون أول 2004).

تعتبر شبكة دعم الإقراض (ProCredit) نموذجا يمثل شبكة من مؤسسات مالية تحقق أرباحا وقادرة على الاستمرار وتقدم مجموعة كاملة من الخدمات المالية. تقدم بنوك المجموعة حول العالم، إضافة إلى القروض والتوفير، خدمات التامين وخدمات تحويل الأموال.

إذا تم تطبيق خدمات الودائع بشكل ناجح، فان ذلك يساعد على بلوغ المقدرة المالية على الاستمرار. أن تقديم تسهيلات الادخار يخدم حاجات العميل بشكل أفضل، يخفض تكلفة راس المال ويسمح لمؤسسات الإقراض متناهي الصغر تجميع الموارد بغرض التوسع. أن التحدي الأساسي أمام مؤسسات الإقراض متناهي الصغر عند تقديم هذه الخدمات يكمن في إعادة صياغة وتحويل ثقافتها. ويعتبر إشراك الحكومات ذات أهمية موازية في التشريع والإشراف على المؤسسات التي تأخذ ودائع الجمهور. فان تجميع المدخرات عادة ما يكون ممنوعا في المؤسسات غير الحكومية أو في مؤسسات الإقراض متناهي الصغر التي لم تحصل على ترخيصا خاصا بذلك. يعتبر ذلك متطلبا من كافة المؤسسات المالية لحماية المودعين في حالة تخلف المؤسسة وتزداد أهميته لدى الفقراء غير القادرين على خسارة أموالهم. من اجل معالجة هذه المشكلة وتجاوز متطلبات الحصول على ترخيص خاص، تقوم العديد من مؤسسات الإقراض متناهي الصغر بتقديم خدمات التوفير بطريقة غير مباشرة عن طريق الشراكة مع مؤسسات مرخصة لجمع المدخرات، تكون تلك المؤسسات في الغالب بنوكا.

4.3 التامين متناهي الصغر

أن أصحاب المشاريع الصغيرة ذوي الدخل المتدني، مثلهم مثل غيرهم معرضون للمخاطر مثل المرض، الإصابة، السرقة، الوفاة، الحوادث والفيضانات. لذلك تكون الخدمات المالية المخصصة لتقليل اثر تلك المخاطر ذات قيمة عالية بالنسبة لهم.

يعتبر التامين من الخدمات المالية التي بدأت بعض مؤسسات التمويل متناهي الصغر بإضافتها إلى محفظتها للاستجابة إلى حاجة هؤلاء للحماية. أن تقديم خدمات التوفير وخدمات التامين إضافة إلى القروض يجعل مؤسسات التمويل متناهي الصغر مؤسسات خدمات مالية كاملة تقدم تمويلا متناهي الصغر، أي تقدم مجموعة كاملة من الخدمات المالية إلى ذوي الدخل المنخفض.

تحتاج مؤسسات التمويل متناهي الصغر من اجل تقديم خدمات التامين إلى ترخيص خاص. أن متطلبات الحصول على مثل هذا الترخيص تكون عادة صعبة. فالحكومات تسيطر على شركات التامين للأسباب ذاتها التي تدفعها للسيطرة على النجاعة المالية للمؤسسات التي تجمع المدخرات، ألا وهي حماية العملاء وثبات النظام واستمراره. وبما أن أغلبية مؤسسات التمويل متناهي الصغر لا تلبي هذه الشروط، فإنها تلجأ إلى بديل عن تقديم الخدمة مباشرة إلى العملاء. والطريقة الأكثر شيوعا هي الشراكة مع شركة تامين قائمة. فشركات التامين قد لا تقدم خدماتها مباشرة إلى الفقراء لافتقارها للخبرة في هذا القطاع. وهنا تتدخل مؤسسات التمويل متناهي الصغر لجسر الهوة بحيث تعمل كوسيط بين شركة التامين والعملاء.

أن خدمات التامين المقدمة إلى الفئة التي تستهدفها مؤسسات التمويل متناهي الصغر يجب أن تكون مصممة لتلائم احتياجاتهم الخاصة ولحمايتهم من المخاطر الخاصة بهم وقد تشمل التامين الصحي، تامين المواشي والمحاصيل. قليل من مؤسسات التمويل متناهي الصغر تقدم خدمات التامين في الوقت الحاضر، ولكن مع نمو هذا القطاع بدأت المؤسسات بإضافة التامين كإحدى خدمات المجموعة التي تقدمها.

4.4 تحويل الأموال

يعتبر تحويل الأموال خدمة مالية حساسة أخرى. فان تحويل الأموال من المهاجرين إلى أقاربهم هو عمل آخذ في النمو السريع وعادة ما تتم إدارته عن طريق ترتيبات غير رسمية وبتكاليف ومخاطر عالية.

يمكن تقديم هذه الخدمة مباشرة أو عن طريق الشراكة مع شركات تحويل الأموال، وذلك يعتمد على التشريعات المحلية والتكلفة. تتمتع مؤسسات التمويل متناهي الصغر بميزة تنافسية بسبب علاقتها مع عملائها إضافة إلى إمكانية ربط هذه الخدمة بالخدمات الأخرى

المقدمة. كما ويمكن اخذ هذه التحويلات بعين الاعتبار عند احتساب مقدرة العميل على تسديد المبالغ المقترضة. أن هناك إمكانية ربط هذه الدفعات مع القروض عندما لا تستخدم تلك التحويلات في الاستهلاك بل تستخدم لأغراض الإنتاج عن طريق دمج مصادر الأموال المختلفة.

بينت دراسة قام بها (Manuel Orozco) أن معدل ما يفرض من رسوم على إرسال مبلغ بين 150 دولار و300 دولار أمريكي من الولايات المتحدة إلى أمريكا الوسطى هو 7.35% من المبلغ المرسل، ويضاف إلى ذلك تكاليف إضافية بمعدل 2.3%. أن مجموع معدل النسب المدفوعة على مبلغ قدره 150 دولار أمريكي تقدر بنسبة 18%. يعود سبب فرض الرسوم العالية هذه إلى قلة المنافسة في السوق مما دفع مؤسسات التمويل متناهي الصغر إلى البدء في تقديم هذه الخدمة القيّمة لعملائها جنبا إلى جنب مع الخدمات التقليدية الأخرى[1].

1 القليل من مؤسسات التمويل متناهي الصغر تقدم هذه الخدمات. فمن المؤسسات التي اختارت تقديم هذه الخدمات بنوك دعم الإقراض (انظر المربع 4.1) وبنك التضامن (انظر المربع 2.4) والتي قدمت هذه الخدمات بإتباع أسلوبين مختلفين. اختارت بنوك دعم الإقراض تقديم هذه الخدمة عن طريق الشراكة مع وسترن يونيون، إحدى شركات تحويل الأموال. بينما عمل بنك التضامن على توقيع اتفاقيات مع 36 بنكا مختلفا (كانون أول 2005) متمركزا في أسبانيا والولايات المتحدة حيث يسكن معظم المهاجرين القادمين من بوليفيا. يعتبر أسلوب بنك التضمن اقل انتشارا مقارنة مع أسلوب الشراكة مع الشركات المتخصصة في تحويل الأموال، إلا انه استطاع إبقاء التكاليف منخفضة بالنسبة للعملاء. فقد اختبر بنك التضامن الشراكة مع وسترن يونيون إلا انه تحول إلى أنواع أخرى من الشراكة بسبب الرسوم المرتفعة التي تفرضها شركة تحويل الأموال.

المراجع

Bass, Jacqueline and Henderson, Katrena (2000), "*The Microfinance Experience with Savings Mobilization*" Technical note no.3

Churchill, Craig, Liber, Dominic, McCord, Michael and Roth, James (2003) *"Making Insurance Work for Microfinance Institutions"*, ILO, International Labour Office, Italy

Orozco, Manuel (2002) *"Attracting remittances: practices to reduce costs and enable a money transfer environment"* Inter-Americal Dialogue

Robinson, Marguerite (2001) *"The Microfinance Revolution: Sustainable finance for the poor"*, Washington, DC: The World Bank, 2001

الصفحات الالكترونية الخاصة بالجلسة 4

http://microfinancegateway.org/resource_centers/savings - Savings Information Resource Center

http://www.microinsurancecenter.org - MicroInsurance center

http://www.procredit-holding.com - ProCredit Holding

الجلسة 5

نسب فوائد الإقراض متناهي الصغر

أن نسبة الفائدة هي تكلفة القرض على المقترض. وعادة ما تكون هذه النسبة محددة اسميا. إلا أن التكلفة الحقيقية بالنسبة للمقترض تعتمد على كيفية احتساب دفعات الفوائد وعلى ما إذا ارتبطت بهذا القرض تكاليف إضافية مثل الادخار الإلزامي أو الرسوم المدفوعة مقدما.

تراجع هذه الجلسة أسلوبا مبسطا لاحتساب نسب الفوائد التي تساعد على الاستمرار والتي على مؤسسات التمويل متناهي الصغر فرضها لتغطية المصاريف الإدارية، خسائر القروض، تكلفة الأموال إضافة إلى توفير موارد لأغراض النمو. كما تبين هذه الجلسة كيفية الحصول على نسب الفوائد الفعلية عن طريق أساليب متنوعة لتسعير القروض. تحلل الفقرة الأولى نسبة الفائدة المطلوبة على القروض لتغطية التكاليف جميعها. أما الفقرة الثانية فتعرض نسب فوائد متنوعة وأشكال مختلفة للرسوم التي تولد نسبة الفائدة المطلوبة. فان نسبة الفائدة الاسمية نفسها قد تعادل نسب فوائد فعلية مختلفة، تكون في الغالب أعلى من الفائدة الاسمية، وذلك بالاعتماد على كيفية احتساب الفوائد وكيفية ترتيب هيكل الدفعات.

5.1 نسب الفوائد القابلة للاستمرار

إذا رغبت مؤسسات التمويل متناهي الصغر تحديد نسب فوائد قابلة للاستمرار، عليها أن تقدر في الخطوة الأولى نسبة الفائدة الفعلية على محفظتها واللازمة لتغطية كافة التكاليف والقابلة للاستمرار في الوقت ذاته. أن المعادلة العامة والبسيطة هي[1]:

ن = (م أ + خ ق + ت أ – د أ)/ 1 – خ ق

حيث

ن = نسبة الفائدة

م أ = نسبة المصاريف الإدارية (% من معدل قيمة محفظة القروض)

خ ق = نسبة خسائر القرض (% من معدل قيمة محفظة القروض)

ت أ = نسبة تكلفة الأموال (% من معدل قيمة محفظة القروض)

د م = نسبة دخل الاستثمارات (%من معدل قيمة محفظة القروض)

---

[1] لمزيد من التفاصيل حول احتساب نسبة الفائدة القابلة للاستمرار في مؤسسات التمويل متناهي الصغر يجب الرجوع إلى المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء "نسب فرائد الإقراض متناهي الصغر"، نشرة رقم 1 (2002).

على الرغم من أن هذه المعادلة لا تأخذ بعين الاعتبار كافة المعلومات الملائمة مثل الموارد اللازمة للنمو أو التوقعات، إلا أنها تبقى تقديرا جيدا لاحتساب نسبة الفائدة القابلة للاستمرار. أن كل من المتغيرات هو نسبة من معدل قيمة محفظة القروض (معدل القروض المتداولة أول المدة وآخر المدة). إضافة إلى ضرورة احتساب هذه النسب في مؤسسات التمويل متناهي الصغر البالغة أي ما بعد فترة التأسيس (التي قد تكون فيها المنح مهمة).

1- نسبة المصاريف الإدارية (م أ)

تشمل المصاريف الإدارية الرواتب، الإيجار، الاستهلاكيات إضافة إلى قيمة أي سلع أو خدمات متبرع بها. يجب إدخال التبرعات هنا لأننا نرغب في احتساب نسبة الفائدة التي تجعل المؤسسة قادرة على الاستمرار بدون الحصول على المنح. تقدر هذه النسبة في مؤسسات التمويل متناهي الصغر البالغة والكفؤة ما بين 15% إلى 20% من معدل قيمة محفظة القروض. أن هذه النسبة تعتبر أعلى مقارنة مع قروض البنوك التقليدية بسبب التكلفة الإدارية المرتفعة لإدارة عدد اكبر من القروض الصغيرة.

2- نسبة خسائر القرض (خ ق)

وهي النسبة السنوية للقروض غير القابلة للتحصيل، أي الخسارة السنوية الناتجة عن القروض غير القابلة للتحصيل. وهي اقل من نسبة التأخير التي هي بمثابة نسبة القروض المتأخرة. أن القروض المتأخرة لم يتم تحصيلها في الوقت المناسب، إنما سيتم تحصيلها عاجلا أم آجلا. تظهر مؤسسات التمويل متناهي الصغر الكفؤة والتي تتم إدارتها بشكل جيد نسبة خسارة قريبة من 1-2%.

3- نسبة تكلفة الأموال (ت أ)

وهي معدل تكلفة الموارد التي تستخدمها المؤسسة. لاحتساب هذه النسبة، علينا فصل المصادر المختلفة للأموال (ودائع العملاء، الأموال المقترضة وراس المال) واحتساب المعدل الموزون للتكلفة باستخدام الأسعار السوقية لكل مصدر فيها، ثم تقسيمها على معدل حجم المحفظة. أن هذه لا تمثل التكلفة الفعلية للأموال بل التكلفة السوقية المستقبلية المتوقعة لتكلفة الأموال. فإذا كانت المؤسسة قد حصلت على قرض من هيئة دولية للتنمية بنسبة 2% بينما كانت الفائدة السوقية لنفس هذا النوع من القروض تساوي 7%، فان علينا أخذ النسبة الأخيرة بعين الاعتبار لاحتساب هذه التكلفة.

أما تكلفة راس المال لغرض هذا الاحتساب فهي تعادل نسبة التضخم، والتي تطبق على الفرق بين الأصول والالتزامات المالية أي راس المال ناقصا الأصول الثابتة. فان

الأصول الثابتة لا تنخفض قيمتها بسبب التضخم. وبما أن التضخم يمثل الانخفاض السنوي الحقيقي في القوة الشرائية لجزء من راس مال مؤسسة التمويل متناهي الصغر والمتمثل بأصولها المالية (التي تنخفض قيمتها بسبب التضخم)، فانه من الضروري اعتباره كعامل التكلفة لهذا المصدر من التمويل. والمثال التالي لنسب الفوائد القابلة للاستمرار يوضح هذا المفهوم.

4- نسبة دخل الاستثمارات (د أ)

وهي نسبة الدخل من مصادر الاستثمار الأخرى لمؤسسة التمويل متناهي الصغر. ومرة أخرى هي نسبة من معدل قيمة محفظة القروض. ويتم طرحها لعدم ارتباطها بمحفظة القروض حيث أن الهدف الرئيس من هذه العملية الحسابية هو الوصول إلى نسبة الفائدة الفعلية التي تجعل نشاط الإقراض، الذي يجب أن يحسب بمعزل عن النشاطات الأخرى، مستمرا.

5- المقام (1- خ ق)

يمثل المقام ذلك الجزء من القروض المتداولة التي ستقبض مؤسسة التمويل متناهي الصغر فوائد عليها. أما خسائر القروض فهي تكلفة إضافية تحسب في البسط وتخفض الأساس التي تحسب عليه الفوائد المستقبلية.

5.1.1 مثال لاحتساب نسبة الفائدة المستمرة

ترغب مؤسسة التمويل متناهي الصغر (أ ب ج) تقدير نسبة الفائدة الفعلية الواجب فرضها في عام 2006 من اجل الاستمرار. يبين الجدول التالي الأرباح والخسائر والميزانية العمومية للسنتين 2004 و 2005.

***جدول 5.1** الميزانية العمومية والأرباح والخسائر (بالدولار الأمريكي)*

الميزانية العمومية		
	ديسمبر 2005	ديسمبر 2004
الأصول		
النقدية	**31000**	**30000**
استثمارات	**80000**	**100000**
مجموع محفظة القروض	850000	600000
(احتياطي خسائر القروض)	(65000)	(50000)
إجمالي القروض المتداولة	**785000**	**550000**
الأصول الثابتة	34500	24500
(تراكم الاستهلاك)	(10400)	(8000)
صافي الأصول الثابتة	**24500**	**16500**
مجموع الأصول	**920500**	**696500**
الالتزامات		
مدخرات إلزامية	**120000**	**100000**
قروض تجارية	**10000**	**10000**
قروض مدعومة	**35000**	**35000**
إجمالي الالتزامات	**165000**	**145000**
راس المال		
راس مال متبرع به منقول	**450000**	**400000**
راس مال متبرع به جاري	**0**	**50000**
أرباح/خسائر مدورة	**101500**	**(50000)**
أرباح/ خسائر جارية	**204000**	**151500**
مجموع راس المال	**755500**	**551500**
مجموع الالتزامات وراس المال	**920500**	**696500**

الأرباح والخسائر		
	2005	2004
الدخل التشغيلي		
فوائد ورسوم القروض	**408600**	**314700**
إيراد الاستثمارات	**25000**	**20000**
إجمالي الدخل التشغيلي	**433600**	**334700**
المصاريف التشغيلية		
مصاريف الفوائد/الرسوم	**2200**	**2000**
ديون مشكوك تحصيلها	**35000**	**10000**
رواتب	**155000**	**125000**
مصاريف إدارية أخرى	**35000**	**45000**
استهلاك	**2400**	**1200**
إجمالي مصاريف تشغيل	**229600**	**183200**
صافي الربح/الخسارة التشغيلية	**204000**	**151500**
الدخل غير التشغيلي		
تبرعات نقدية	**0**	**50000**
إيرادات غير تشغيلية أخرى	**0**	**0**
مجموع الدخل غير التشغيلي	**0**	**50000**
مصاريف غير تشغيلية	0	0
مجموع الربح/الخسارة	**204000**	**201500**

لأغراض هذا التمرين تم اخذ البيانات التاريخية (2005) كأساس للاحتساب (معدل محفظة القروض المتداولة، المصاريف الإدارية، خسائر القروض) والنسبة السوقية المتوقعة على الودائع 7%، و20% على القروض التجارية إضافة إلى أن نسبة التضخم المتوقعة لعام 2006 تقدر ب 5%. وان هذه الافتراضات تعتبر تقديرات مناسبة.

<u>معدل محفظة القروض المتداولة</u>

علينا أولا احتساب معدل محفظة القروض المتداولة:

معدل محفظة القروض المتداولة = (مجموع محفظة القروض 2004 + مجموع محفظة القروض 2005) / (عدد الفترات + 1)

معدل محفظة القروض المتداولة = (600000 + 850000) / 2 = 725000 دولار أمريكي

1) *<u>نسبة المصاريف الإدارية (م أ)</u>*

م أ= (الرواتب + الإيجار + الاستهلاك + مصاريف إدارية أخرى) / معدل محفظة القروض المتداولة

م أ= (155000 + 35000 + 2400) / 725000 = <u>0.27</u>

2) *<u>نسبة خسائر القروض (خ ق)</u>*

خ ق = ((إحتياطي خسائر القروض 2004 +ديون مشكوك في تحصيلها 2005)- إحتياطي خسائر القروض 2005) / معدل محفظة القروض المتداولة

خ ق = ((50000 + 35000) – 65000) / 725000 = 20000 / 725000 = <u>0.03</u>

أي نسبة خسارة القروض 3%

3) *<u>نسبة تكلفة الأموال (ت أ)</u>*

معدل المدخرات الإلزامية = (100000 + 120000) / 2 = 110000 دولار أمريكي

معدل القروض المدعومة = (35000 + 35000) / 2 = 35000 دولار أمريكي

معدل راس المال لأغراض احتساب تكلفة راس المال = معدل راس المال – معدل الأصول الثابتة = (551500 + 755.500) /2 – (16500 + 24500) / 2

= 633000 دولار أمريكي

ولاحتساب المعدل الموزون لتكلفة الأموال علينا تطبيق النسب السوقية على كل المصادر المختلفة للأموال. ولأهداف هذا التمرين افترضنا أن النسبة التجارية لخدمات التوفير المشابهة هي 7% وان النسبة التجارية للقروض هي 20% وان نسبة التضخم هي 5%.

المدخرات الإلزامية = 110000 * 0.07 = 7700 دولار أمريكي

القروض التجارية = 35000 * 0.20 = 7000 دولار أمريكي

راس المال = 633000 * 0.05 = 31650 دولار أمريكي

وعليه، فان تكلفة الأموال تساوي:

ت أ = (31750 + 7000 + 7700) / 725000 = 0.06

4) *نسبة دخل الاستثمارات (د أ)*

د أ = الدخل من مصادر غير محفظة القروض / معدل محفظة القروض المتداولة

د أ = 25000 / 725000 = 0.03

والآن تتوفر لدينا كافة عناصر اللازمة لاحتساب نسبة الفائدة الفعلية المطلوبة من قبل مؤسسة التمويل متناهي الصغر من اجل الاستمرار:

ن = (0.27 + 0.03 + 0.06 - 0.03) / (1 – 0.03) = 0.34

أن النسبة التي على مؤسسة التمويل متناهي الصغر فرضها على المحفظة من اجل تغطية التكاليف جميعها هي 34%. ويمكن الآن الحصول على هذه النسبة عن طريق هياكل تسعير مختلفة سيتم فحصها في الفقرة اللاحقة.

كما اشرنا سابقا، أن هذا النموذج مبسط، ولكنه يعطي نظرة عامة على مختلف مكونات نسبة الفائدة الفعلية المطلوبة لتغطية كافة التكاليف والاستمرار.

المربع 5.1 *Microfin*

مثال على احد البرامج الالكترونية لاحتساب نسبة الفائدة: Microfin

أن احد الأساليب الأشمل والأعمق لاحتساب نسبة الفائدة الحقيقية المطلوبة لأغراض الاستمرار المالي يحتويها برنامج Microfin، وهو برنامج مصمم لمقابلة الحاجات المحددة لمؤسسات التمويل متناهي الصغر.

أن هذا البرنامج هو عبارة عن جدول الكتروني تم تصميمه لمساعدة مؤسسات التمويل متناهي الصغر في تطوير التنبؤات المالية. وقد تم تطوير هذا البرنامج بمساعدة المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء (CGAP)

ومؤسسة المصرفية العالمية للنساء (WWB). لقد تم تطوير هذا البرنامج ابتداء من عام 1997 ويتم استخدامه حاليا من قبل العديد من مؤسسات التمويل متناهي الصغر حول العالم. يمكن تنزيل البرنامج والدليل من الصفحة الالكترونية WWW.microfin.com .

(المصدر: WWW.microfin.com)

5.2 نسب الفوائد الحقيقية وهياكل تسعير القروض

بعد احتساب نسبة الفائدة الحقيقية على محفظة القروض يمكن تطبيق مجموعة مختلفة من هياكل التسعير. في هذه الفقرة، سيتم تحليل الطريقتين الأكثر أهمية لتطبيق نسب الفوائد الاسمية وهما طريقة القسط المتناقص وطريقة النسبة الثابتة. ويتبع ذلك أمثلة على هياكل التسعير المختلفة.

5.2.1 طريقة القسط المتناقص وطريقة النسبة الثابتة

يجب تحليل كيفية احتساب الفوائد من اجل احتساب نسبة الفائدة الحقيقية المدفوعة من قبل العميل (والمحققة من قبل مؤسسة التمويل متناهي الصغر). هناك طريقتان أساسيتان لتطبيق نسبة الفائدة الاسمية: طريقة القسط المتناقص وطريقة النسبة الثابتة.

طريقة القسط المتناقص تطبق نسبة الفائدة على رصيد الدين المتبقي فقط، بينما طريقة النسبة الثابتة فتكون بتطبيق نسبة الفائدة عل المبلغ الأساسي لفترة القرض كاملة. وعليه، فان نسبة الفائدة الاسمية تؤدي إلى نسبة فائدة حقيقية أعلى إذا تم احتساب دفعات الفوائد على أساس طريقة النسبة الثابتة.

إن مثالا يوضح هذا المفهوم. فلنحسب نسبة الفائدة الحقيقية السنوية ابتداء من نسبة اسمية وباستخدام طريقتي الاحتساب:

المبلغ: 100 دولار أمريكي

الفترة: 5 اشهر

نسبة الفائدة: 3% شهريا

1- القسط المتناقص

يبين الجدول التالي الفوائد وإجمالي الدفعات باستخدام طريقة القسط المتناقص للاحتساب:

الجدول 5.2 *الاحتساب على أساس القسط المتناقص (بالدولار الأمريكي)*

الشهر	احتساب الفوائد	الفائدة	اصل الدين	إجمالي الدفعة	رصيد الدين
0					100
1	0.03 * 100	3	20	23	80
2	0.03 * 80	2.4	20	22.4	60
3	0.03 * 60	1.8	20	21.8	40
4	0.03 * 40	1.2	20	21.2	20
5	0.03 * 20	0.6	20	20.6	0
المجموع			100		

يدفع المقترض الفوائد على رصيد الدين المتبقي فقط، وعليه تنخفض قيمة المبالغ المدفوعة للفوائد مع انخفاض قيمة الدين. في الجدول أعلاه، كانت الدفعات مختلفة مما يدل على أن طريقة احتساب الفوائد المستخدمة هي طريقة القسط المتناقص. إلا أن مؤسسات التمويل متناهي الصغر، وعادة معظم المؤسسات المالية، تصمم سلعها بشكل يسمح للعميل تسديد دفعات متساوية في كل فترة. يبين الجدول التالي الحالة نفسها مع الاحتفاظ بالدفعات الشهرية متساوية على مدار الأشهر الخمسة.

***الجدول 5.3** الاحتساب على أساس القسط المتناقص (دفعات متساوية بالدولار الأمريكي)*

الشهر	احتساب الفوائد	الفائدة	اصل الدين	إجمالي الدفعة	رصيد الدين
0					100
1	0.03 * 100	3	18.84	21.84	81.16
2	0.03 * 81.16	2.43	19.40	21.84	61.76
3	0.03 * 61.76	1.85	19.98	21.84	41.78
4	0.03 * 41.78	1.25	20.58	21.84	21.2
5	0.03 * 21.2	0.63	21.20	21.84	0
المجموع			100		

أن احتساب هذه القيم يتطلب استخدام جداول الكترونية [2] ففي مثالنا السابق، بلغت قيمة كل دفعة من الدفعات المتساوية 21.84. أن الدفعات الشهرية تختلف من طريقة إلى أخرى غير أن الإجراءات المستخدمة في الاحتساب ونسبة الفائدة الحقيقية هي نفسها.

عند احتساب الفائدة باستخدام هذه الإجراءات، تكون نسبة الفائدة الحقيقية السنوية مساوية لحاصل ضرب الفائدة الاسمية للفترة مضروبا في عدد الفترات في السنة. ففي مثالنا: ن = 3% * 12 = 36%

لم يتم اخذ مبدأ تركيب الفوائد هنا (الجدول 5.5 يبين مثالا يوضح اثر تركيب الفوائد)

[2] إن المعادلة المستخدمة في العديد من الجداول الالكترونية لاحتساب الدفعة الثابتة هي معادلة PMT والتي تحتاج إلى تعريف نسبة الفائدة الاسمية، عدد الفترات وقيمة القرض. ففي مثالنا تكون المعادلة (100-،5، 3%)PMT وتعطي نتيجة تساوي 21.84. ومن أجل احتساب دفعة الفائدة أو دفعة اصل الدين يجب استخدام المعالات PPMT و IPMT والتي تحتاج معلومة إضافية عن الفترة الخاضعة للتحليل. وعليه، فان دفعة اصل الدين في الفترة الثالثة تحسب بالمعادلة (100-,3,5,%3)PPMT وتساوي 19.98 بينما الجزء الخاص بالفوائد فيحسب بالمعادلة (100-,3,5,3%)IPMT . وهذا الجزء الأخير والذي يساوي 1.85 يمكن احتسابه على انه الفرق بين الدفعة الشهرية الثابتة ودفعة اصل الدين لتلك الفترة.

2- النسبة الثابتة

تحسب الآن دفعات الفوائد على الرصيد الأساسي للقرض على مدار عمر القرض.

الجدول 4-5 *احتساب النسبة الثابتة (بالدولار الأمريكي)*

الشهر	احتساب الفوائد	الفائدة	اصل الدين	إجمالي الدفعة	رصيد الدين
0					100
1	0.03 * 100	3	20	23	80
2	0.03 * 100	3	20	23	60
3	0.03 * 100	3	20	23	40
4	0.03 * 100	3	20	23	20
5	0.03 * 100	3	20	23	0
المجموع			100		

يتبين من الجدول أعلاه أن دفعات الفوائد أعلى عند مقارنتها مع نفس القرض ونفس الفائدة الاسمية. أن نسبة الفائدة الحقيقية لهذا القرض يتم احتسابها باستخدام معادلة نسبة العائد الداخلي (IRR) وذلك لاحتساب النسبة لكل فترة ثم ضربها بعدد الفترات في السنة. ففي هذه الحالة تكون نسبة الفائدة لكل فترة (لكل شهر) مساوية لـ 4.8%

ن = 4.8% * 12 = 57.6%

يوضح المثال أهمية طريقة احتساب الفائدة. فان القرض بنفس الحجم ونفس نسبة الفائدة الاسمية ونفس الفترة ونفس الأقساط والدفعات الشهرية يؤدي إلى فوائد سنوية فعلية بنسبة 36% و 57.6% إذا تم استخدام القسط المتناقص أو طريقة النسبة الثابتة على التوالي.

5.2.2 هياكل التسعير

أن القسط المتناقص والنسبة الثابتة هما طريقتان لاحتساب دفعات الفوائد. أما هيكل التسعير فهو دمج الفوائد مع المواصفات الأخرى مثل الدفعة الأولى المقدمة من الفوائد المستحقة أو الدفعة الأولى المقدمة كرسوم. يتم هنا الإشارة إلى ثلاثة هياكل تسعير تحسب فيها الفوائد على أساس طريقة القسط المتناقص.

المثال أ

أن لهذه الحالة نفس صفات مثال القسط المتناقص. قيمة القرض 100 دولار، مدته 5 اشهر، والفائدة الاسمية هي 3% شهريا وتحسب الفوائد على أساس طريقة القسط المتناقص.

المبلغ المستلم = 100 دولار أمريكي

الدفعة للفترة = 21.84 دولار أمريكي

عدد الأشهر = 5

ن = 3% * 12 = 36%

المثال ب

نفس الشروط كما في الحالة السابقة غير أن كل الفوائد يتم دفعها مقدما.

إجمالي الفوائد الواجب دفعها = (21.84 * 5)– 100 = 109.2–100 = 9.2 دولار

المبلغ المستلم = 100 – 9.2 = 90.8 دولار أمريكي

الدفعة الشهرية = 20 دولار أمريكي

عدد الأشهر = 5

عند احتساب نسبة العائد الداخلي على الاستثمار يتم الحصول على نسبة فائدة حقيقية 3.31%

ن = 3.31% * 12 = 39.72%

المثال ج

نفس الشروط كما في الحالة ب (تدفع كامل الفوائد مقدما) إضافة إلى فرض رسوم إضافية تدفع مقدما بمبلغ 5 دولارات أمريكية.

المبلغ المستلم = 100 – 9.2 – 5 = 86.8 دولار أمريكي

الدفعة الشهرية = 20 دولار أمريكي

عدد الأشهر = 5

عند احتساب نسبة العائد الداخلي على الاستثمار يتم الحصول على نسبة فائدة حقيقية 4.91%.

ن = 4.91% * 12 = 58.92%

أن هياكل التسعير هذه ما هي إلا أمثلة عن بدائل يمكن لمؤسسة التمويل متناهي الصغر تطبيقها. وتعمل بعض المؤسسات على فرض متطلبات إضافية مثل الادخار الإلزامي. فهي عبارة عن ضمانة إضافية لمؤسسات التمويل متناهي الصغر. ولكن وبسبب أن العملاء يحصلون على فوائد عادة ما تكون اقل من نسبة الفائدة السوقية، يؤدي ذلك إلى تكلفة إضافية بالنسبة العملاء.

انه من الضروري التأكيد على حقيقة أن نفس نسبة الفائدة الاسمية تؤدي إلى نسب فوائد حقيقية مختلفة ومرتفعة وذلك بالاعتماد على هيكل التسعير. وتقوم مؤسسات التمويل متناهي الصغر بالاختيار من بين البدائل وفقا لعوامل مختلفة مثل مفهوم العملاء والبيئة القانونية. فان العملاء يهتمون عادة بنسبة الفائدة الاسمية وليس بنسبة الفائدة الفعلية أو الحقيقية، كما وان القوانين قد تعمل على تحديد الحد الأعلى بنسبة الفائدة الاسمية التي يمكن فرضها.

ليس هناك هيكلا أفضل للتسعير. غير أن المهم هو الشفافية العالية فيما يتعلق بعناصر تكلفة القرض مع إبقاء نظرة العملاء في الحسبان. فان الشروط، ونسب الفائدة الاسمية، والرسوم المقدمة وجدول الوفاء والدفعات يجب أن تكون جميعها واضحة بشفافية عالية للعملاء.

***الجدول 5.5** احتساب نسبة الفائدة الحقيقية مع اخذ اثر تركيب الفوائد في الاعتبار*

سنأخذ على سبيل المثال القرض التالي وسيتم اعتبار تركيب الفوائد وذلك بإتباع الاستخدامات المالية العادية. ويستخدم لهذا القرض نسبة الفائدة الثابتة وهي الطريقة الأكثر استخداما بين مؤسسات التمويل متناهي الصغر:

حجم القرض : 500 دولار أمريكي

الفترة: 10 اشهر

الدفعات : شهرية

نسبة الفائدة : 2% (نسبة اسمية شهرية)

تستخدم المؤسسة طريقة الفائدة الثابتة لاحتساب الفوائد أي أن الفوائد تحسب على الرصيد الأساسي للقرض على مدار فترة القرض كاملة:

500 دولار أمريكي * 0.02 = 10 دولار أمريكي الفائدة المدفوعة كل شهر

تشتمل الدفعة الشهرية على 50 دولار أمريكي كسداد لأصل الدين و 10 دولار أمريكي من الفوائد.

(500 دولار / 10) + 10 دولار = 50 + 10 = 60 دولار أمريكي الدفعة الشهرية

يتم تحويل الفائدة الاسمية الشهرية إلى فائدة سنوية اسمية باستخدام المعادلة التالية:

$$(1+0.02)^{12} - 1 = 27\%$$

ويمكننا الآن احتساب الفائدة الحقيقية

60 60 60 60 60 60 60 60 60 60

1/12 2/12 3/12 4/12 5/12 6/12 7/12 8/12 9/12 10/12

500

$$500 = 60/(1+ن)^{1/12} + 60/(1+ن)^{2/12} + 60/(1+ن)^{3/12} + 60/(1+ن)^{4/12} + 60/(1+ن)^{5/12}$$
$$+ 60/(1+ن)^{6/12} + 60/(1+ن)^{7/12} + 60/(1+ن)^{8/12} + 60/(1+ن)^{9/12} + 60/(1+ن)^{10/12}$$

وعليه ، تكون نسبة الفائدة الحقيقية السنوية = ن = 51%

أن نسبة الفائدة الحقيقية السنوية تساوي 51% وهي أعلى بكثير من الفائدة السنوية الاسمية 27% وذلك بسبب استخدام طريقة الفائدة الثابتة بدلا من القسط المتناقص كأساس لاحتساب الفوائد.

5.3 سقف نسبة الفائدة

لقد أدخلت العديد من الدول مبدأ سقف نسبة الفائدة لحماية المقترضين. تبدو هذه السياسة معقولة، إلا أن الخبرة قد بينت أن سقف نسبة الفائدة يؤدي بدلا من حماية الفقراء إلى الحد من تطور مؤسسات التمويل متناهي الصغر مما يدفع العملاء إلى الحصول على القروض من السوق غير الرسمي والأكثر تكلفة (مقرضي الأموال).

أن المنطق وراء تحديد سقف للفوائد هو نية حماية عملاء التمويل متناهي الصغر إلا أن القروض الصغيرة المعطاة إلى الفقراء يفرض عليها نسب فوائد أعلى من تلك المفروضة على القروض التجارية التقليدية. أن الكثير من القروض الصغيرة تحمل تكاليف إدارية عالية مقارنة مع القروض البنكية التقليدية، وتتراوح نسبتها بين 10% إلى 25% من المبلغ المصروف وذلك في مؤسسات التمويل متناهي الصغر البالغة والكفؤة. علاوة على ذلك، فقد أثبتت الأدلة أن الولوج للقرض يعد بالنسبة إلى أصحاب المشاريع الصغيرة من الفقراء أكثر أهمية من تكلفتها، أو على الأقل يبدو الأمر كذلك.

أن النتيجة المباشرة التي تظهر عند تحديد سقف لنسب الفوائد هي دفع مؤسسات التمويل متناهي الصغر إلى عدم التركيز على أفقر الفقراء من العملاء والذين تكون تكلفة إدارة قروضهم عالية جدا لان تغطيها الفوائد المنخفضة المصطنعة. وكنتيجة لذلك، على أفقر الفقراء أن يطلبوا الأموال من مقرضي الأموال وهذا مصدر أكثر تكلفة.

قد أدخلت عدد من الدول سقفاً لنسب الفوائد، ولكن للأسباب المذكورة أعلاه، تبقى هناك طرق أخرى تبدو أكثر فعالية إذا كان الهدف الرئيس هو حماية العميل. ومن الأمثلة على هذه الأساليب متطلبات الإفصاح في مؤسسات التمويل متناهي الصغر، تعليم العملاء، التشريعات القوية والرقابة الفعالة على القطاع المالي[3]. علاوة على ذلك، تبقى البيئة التنافسية ضرورية لدفع مؤسسات التمويل متناهي الصغر إلى الكفاءة. أن الفوائد المفروضة على القروض متناهية الصغر، وللأسباب المذكورة أعلاه، أعلى من تلك المفروضة على القروض التقليدية، إلا أن المنافسة بين تلك المؤسسات يمكن أن تقلل عدم الكفاءة وبالتالي تلك الفوائد.

Ann, Dural (2004) "أثر سقف نسب الفوائد على التمويل متناهي الصغر"، ملخص للمتبرعين، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء CGAP.

المراجع

Porteous, David and Helms, Brigit (2005) *"Protecting microfinance borrowers"*, Focus Note, CGAP - Consultative Group to Assist the Poor

Duval, Ann (2004) *"The Impact of Interest Rates Ceilings on Microfinance"*, Donor Brief, CGAP – Consultative Group to Assist the Poor

Rosenberg, Richard (2002) *"Microcredit Interest Rates"*, Occasional Paper, CGAP – Consultative Group to Assist the Poor

الصفحات الالكترونية الخاصة بالجلسة 5

http://www.microfin.com - Microfin Technical Support Website

http://www.cgap.org/productcosting - Product Costing Resource Center

الجلسة 6

المبالغ المتأخرة الوفاء والإخفاق في الوفاء

أن محفظة القروض تعتبر أهم اصل بالنسبة لمؤسسة التمويل متناهي الصغر. وبما أن الوفاء بالقيمة الأصلية للقرض وبفوائده عرضة لمستوى معين من المخاطر، فانه من الضروري إبقاءها تحت السيطرة والمراقبة بشكل منتظم. أن تقرير المحفظة، وهو قائمة مالية غاية في الأهمية، يعطي معلومات مفصلة حول القروض المتداولة، السداد، المبالغ المتأخرة السداد، المبالغ التي تم شطبها وإعدامها إضافة إلى معلومات أخرى هامة لتقييم مستوى مخاطر المحفظة.

لقد تم تطوير العديد من المؤشرات من اجل خلق معايير عامة في هذا القطاع. غير انه، وفي بعض الأحيان ، يتم احتسابها وتطبيقها بأشكال مختلفة باختلاف الدول المؤسسات لملائمة الظروف المحلية والاحتياجات الخاصة. ففي مثل هذه الحالات، يجب الانتباه إلى كيفية احتساب المؤشرات وكيفية بنائها، وإذا لزم الأمر يجب عمل التسويات المطلوبة قبل المقارنة بين المؤسسات.

6.1 التأخير في الرفاء

يحدث التأخر في الوفاء عندما تكون دفعات القرض متأخرة. فان القرض المتأخر الوفاء هو القرض الذي تأخرت فيه دفعة واحدة على الأقل عن موعدها. وعند وصول هذا القرض إلى عمر معين من التأخير والتأجيل، على مؤسسة التمويل متناهي الصغر شطبه وإعدامه.

يؤثر التأخير في الوفاء على المؤسسة المالية بطرق متعددة حيث يؤدي إلى رفع تكاليف التحصيل (زيارات، تحليل، تكاليف قانونية)، وإذا تجاوز حدا معينا يصبح عقبة أمام تحقيق الاستمرارية المالية والتشغيلية.

يعتبر المقترض قد اخفق في الوفاء إذا توقف عن تسديد الدفعات لفترة زمنية طويلة، عادة إذا تخاف عن دفع ثلاث دفعات أو أكثر. ويتم استخدام مؤشرين اثنين لتقييم مخاطر محفظة القروض: نسبة التأخير ونسبة مخاطر المحفظة.

أن نسبة التأخير تساوي مبلغ الدفعات المتأخرة مقسوما على إجمالي قيمة المحفظة المتداولة:

نسبة التأخير= مجموع دفعات القروض المتأخرة/ إجمالي قيمة المحفظة المتداولة

أن نسبة التأخير تأخذ بعين الاعتبار قيمة الدفعات المتأخرة فقط دون الأخذ بعين الاعتبار القيمة الكلية لرصيد الدين المتعثر.

أما نسبة مخاطر المحفظة فتقيس نسبة أرصدة القروض المتعثرة إلى القيمة الإجمالية للمحفظة.

نسبة مخاطر المحفظة=مجموع أرصدة القروض المتعثرة/إجمالي قيمة المحفظة المتداولة

عند احتساب نسبة مخاطر المحفظة، فانه لا يتم احتساب الدفعات المتأخرة فقط، بل أيضا كامل رصيد القرض غير المسدد والذي قد تأخر تسديد دفعة واحدة منه على الأقل. ويعكس ذلك مخاطرة أعلى لأرصدة القروض المتأخرة. أن هذا القياس مقبولاً قبولا واسعا كأحد أفضل مقاييس جودة المحفظة.

وترتبط نسبة مخاطر المحفظة عادة بمستوى معين من التأخير: نسبة مخاطرة المحفظة (60) تمثل أرصدة القروض التي تأخر سداد دفعة واحدة منها على الأقل لمدة تساوي أو تزيد عن 60 يوما نسبة إلى إجمالي قيمة المحفظة المتداولة. ويبين المثال رقم 1 كيفية احتساب نسبة التأخير ومخاطر المحفظة في وضع بسيط.

المثال رقم 1

استلم كل من العملاء الثلاثة لمؤسسة التمويل متناهي الصغر (أ ب ج) قرضا بقيمة 150 دولار أمريكي. سيتم تسديد القرض على عشر دفعات أسبوعية قيمة كل منها 15 دولار. العميل الأول عمل على تسديد الدفعات الثمانية الأولى بانتظام ولكنه عجز عن دفع الدفعة التاسعة. أما العميل الثاني، فقد سدد الدفعات الخمسة الأولى وعجز عن تسديد الدفعة السادسة. أما العميل الثالث فقد تخلف عن دفع الدفعة الثالثة.

<u>العميل 1</u>

15 15 15 15 15 15 15 15 15 15

<u>العميل 2</u>

15 15 15 15 15 15 15 15 15 15

<u>العميل 3</u>

15 15 15 15 15 15 15 15 15 15

بالرجوع إلى معطيات المثال، فانه بالامكان احتساب نسبة التأخير ومخاطر المحفظة (مع افتراض أن محفظة قروض مؤسسة التمويل هذه تضم القروض الثلاثة فقط)

نسبة التأخير = مجموع دفعات القروض المتأخرة/إجمالي قيمة المحفظة المتداولة
نسبة التأخير = 225/45 = 20%

نسبة مخاطر المحفظة = مجموع أرصدة القروض المتعثرة/إجمالي قيمة المحفظة المتداولة
نسبة مخاطر المحفظة = 225/225 = 100%

أخذت نسبة التأخير الدفعات المتأخرة فقط بعين الاعتبار، أما نسبة مخاطر المحفظة فقد أخذت بعين الاعتبار كافة القروض ذات المخاطرة (وبالأخص قرض العميل رقم 3، فهو الأكثر مخاطرة). أن المخاطر الحقيقية التي في المحفظة تنعكس في نسبة مخاطر المحفظة وليس في نسبة التأخير. وهذا مؤشر على أن نسبة مخاطر المحفظة هي القياس الأفضل لجودة المحفظة. إلا انه ينصح دوما باحتساب كل من المؤشرين من اجل الحصول على صورة اشمل وأوضح عن الوضع المالي.

6.2 الإخفاق في الوفاء

تبين من المعلومات السابقة أن نسبة مخاطر المحفظة هي الأفضل في قياس مستوى مخاطرة المحفظة، إلا انه من الضروري تحليلها دوما جنبا إلى جنب مع قياس لنسبة القروض المتأخرة التي لم يتم إدخالها في مقام المعادلة السابقة بسبب شطبها.

أن نسبة خسارة القروض تمثل نسبة القروض في محفظة المؤسسة التي تم استثناؤها من إجمالي القروض في المحفظة بسبب شطبها. ومرة أخرى يعتبر المستوى العالي من شطب الديون عقبة أمام تحقيق الاكتفاء الذاتي المالي والتشغيلي.

نسبة خسارة القروض= إجمالي المبالغ التي تم شطبها (خلال الفترة) / معدل القيمة المتداولة للمحفظة (خلال الفترة)

يجب تحليل هذه النسبة جنبا إلى جنب مع نسبة مخاطر المحفظة ونسبة التأخير وذلك لان شطب الديون يؤدي إلى تخفيض حجم الدفعات المتأخرة ورصيد الديون التي اخفق العملاء في تسديدها في موعدها وبالتالي تخفيض النسبتين. أن سياسة شطب الديون ستخفض كلاً من نسبة التأخير ونسبة مخاطر المحفظة إلا أنها تؤدي إلى نسبة أعلى لخسارة القروض.

6.3 تقرير المحفظة

أن تقرير المحفظة عبارة عن قائمة مالية فرعية ترفق مع الميزانية العمومية والأرباح والخسائر. وهو يعطي معلومات إضافية حول محفظة القروض الخاصة بمؤسسة التمويل متناهي الصغر.

ويشتمل تقرير المحفظة عادة على التالية:

- عدد القروض المتداولة وقيمتها كما في نهاية الفترة.
- القيمة الإجمالية وعدد القروض الممنوحة خلال الفترة.
- قيمة الدفعات المتأخرة.
- رصيد القروض المتداولة المتأخرة.
- قيمة القروض التي تم شطبها خلال الفترة.
- تقسيم الديون المتأخرة حسب عمرها الزمني.

ويمكن احتساب نسب التأخير، مخاطر المحفظة وخسارة القروض بالاعتماد على المعلومات الواردة في تقرير المحفظة. فان هذه المعلومات، إذا تم تحليلها باستخدام النسب الأساسية، تعطي تصورا عاما عن جودة المحفظة. أن تقرير المحفظة مرتبط بشكل وثيق مع الأرباح والخسائر والميزانية العمومية ويستخدم لاحتساب خسائر القروض واحتياطي خسائر القروض.

يعتبر تقرير العمر الزمني للقروض المتأخرة جزءا من تقرير المحفظة ويبين تفاصيل القروض المتأخرة في المحفظة. انه يقسّم القروض المتأخرة إلى مجموعات تبدأ عادة من <30 يوما وحتى >180 يوما. ويحدد هذا التقرير قيمة الاحتياطي (أو المخصص، وفقا لمعايير المحاسبة الدولية). أن نسبة الاحتياطي ترتفع مع ارتفاع عدد أيام التأخير. وان النسب المبينة لاحقا في تقرير العمر الزمني للقروض المتأخرة ما هي إلا وضعا محتملا واحدا بين العديد من الأوضاع المحتملة.

المثال رقم 2

يبين الجدول 6.1 مثالا عن تقرير المحفظة وتقرير العمر الزمني للقروض المتأخرة:

جدول 1-6 تقرير المحفظة والعمر الزمني للقروض المتأخرة (بالدولار الأمريكي)

تقرير المحفظة			
	ديسمبر 2005	**ديسمبر 2004**	ديسمبر 2003
القيمة الإجمالية للقروض الممنوحة	4100000	**3200000**	1000000
مجموع عدد القروض الممنوحة	20000	**15000**	6500
عدد القروض المتداولة	9000	**6400**	2500
قيمة القروض المتداولة	1500000	**900000**	450000
مجموع الدفعات المتأخرة	123321	**55234**	42150
رصيد القروض المتداولة المتأخرة	352300	**420000**	180000
قيمة القروض المشطوبة خلال الفترة	21000	**21000**	13000
معدل حجم القروض الممنوحة	205	**213**	154
معدل حجم أرصدة القروض	167	**141**	180

العمر الزمني للقروض المتأخرة - 2004					
أيام التأخير	عدد القروض	الرصيد	المبلغ المتأخر	نسبة الاحتياطي	مبلغ الاحتياطي
القروض الجارية	3200	480000	صفر		
< 30يوما	1500	220000	23000	%10	22000
31 – 60 يوما	1000	120000	13234	%25	30000
61 – 90 يوما	500	50000	10000	%50	25000
91 – 120 يوما	150	21000	6000	%75	15750
> 120 يوما	50	9000	4000	%100	9000
المجموع	6400	900000	56234		101750

ومن اجل تحليل مدى جودة هذه المحفظة علينا احتساب نسبة التأخير ونسبة مخاطر المحفظة. انه من الممكن احتساب عدد من هذه النسب وفقا لعدد أيام التأخير. يتم احتساب نسب التأخر في السداد في هذا المثال للقروض التي مر عليها أكثر من 60 يوما من التأخير.

يجب إلقاء الضوء على معلومتين هما القيمة الإجمالية للقروض المتداولة ومعدلها. ففي عام 2004 بلغت القيمة الإجمالية للقروض المتداولة 900000 بينما بلغ معدلها 675000. تأتي هذه المعلومات من تقرير المحفظة.

إجمالي قيمة القروض المتداولة (2004) = 900000 دولار أمريكي

معدل قيمة القروض المتداولة (2004) = (إجمالي القروض أول المدة + إجمالي القروض آخر المدة) / 2

معدل قيمة القروض المتداولة = (450000 + 900000) / 2 = 675000 دولار أمريكي.

الآن يمكن احتساب نسبة التأخير ونسبة مخاطر المحفظة للقروض التي مر عليها أكثر من 60 يوم تأخير. أما المبالغ المتأخرة فيتم الحصول عليها من جدول العمر الزمني للقروض المتأخرة. فمن اجل احتساب نسبة التأخير علينا النظر إلى عامود "المبلغ المتأخر"، بينما ننظر إلى عامود "الرصيد" لأغراض احتساب مخاطر المحفظة.

نسبة التأخير= مجموع دفعات القروض المتأخرة / إجمالي قيمة المحفظة المتداولة

نسبة التأخير (60) = (10000 + 6000 + 4000) / 900000 = %2.22

نسبة مخاطر المحفظة = مجموع أرصدة القروض المتعثرة / إجمالي قيمة المحفظة المتداولة

نسبة مخاطر المحفظة (60) = (50000 + 21000 + 9000) / 900000 = %8.88

نسبة خسارة القروض = إجمالي المبالغ التي تم شطبها (خلال الفترة) / معدل القيمة المتداولة للمحفظة (خلال الفترة)

نسبة خسارة القروض = 21000 / 675000 = 3.11%

أن مؤشر نسبة مخاطر المحفظة يقيس بشكل اكبر تلك المخاطر ويساوي في مثالنا 8.88%. ونذكر بان هذا المؤشر يجب دوما تحليله جنبا إلى جنب مع نسبة خسارة القروض (والتي تساوي 3.11% في هذا المثال).

6.4 مخصص خسارة القروض

يمثل مخصص خسارة القروض ذلك الجزء المتأخر من المحفظة، ويتم تحديد نسبة هذا المخصص بالاعتماد على العمر الزمني للتأخير. ويتم إظهار هذا المخصص كأصل عكسي في الميزانية العمومية حيث يخفض رصيد محفظة القروض المتداولة. أما مصروف الديون المعدومة فيظهر على الأرباح والخسائر. أن هذا المصروف يؤدي إلى رفع رصيد المخصص بينما شطب الحساب يؤدي إلى تخفيضه.

المبالغ المشطوبة = مصروف الديون المعدومة (خلال الفترة) + مخصص الديون المعدومة (أول الفترة) – مخصص الديون المعدومة (آخر الفترة)

يعتبر جدول العمر الزمني للقروض المتأخرة أساسيا لتحديد قيمة صحيحة لمخصص الخسائر ومن ثم تحديد مصروف الديون المعدومة لكل عام. والمثال رقم 3 يبين طريقة الاحتساب اللازمة لتحديد القيمة الصحيحة لمخصص الخسائر.

الخسارة الإضافية للقروض = الحجم المناسب لمخصص الخسارة – الحجم الفعلي لمخصص الخسارة

أن نسبة تغطية المخاطر تبين حجم تغطية مؤسسة التمويل لذلك الجزء من المحفظة المعرض للمخاطر.

نسبة تغطية المخاطر (س يوما) = احتياطي خسائر القروض/المحفظة المعرضة للمخاطر > س يوما

تعتبر هذه النسبة مؤشرا على المقدرة الفعلية للمؤسسة على تغطية الخسائر المحتومة. فعلى مؤسسات التمويل متناهي الصغر احتساب مصروف الديون المعدومة بالاعتماد على عمر المحفظة المعرضة للمخاطر. فمثلا، نسبة المحفظة المعرضة للمخاطر > 60 يوما قد تكون قريبة من 100% (أو أعلى)، بينما نسبة المحفظة المعرضة للمخاطر > 30 يوما تكون اقل من ذلك بكثير. علاوة على ذلك، فانه وبشكل عام ولأية فترة زمنية، لا تكون نسبة التغطية 100%

دائما محبذة حيث انه من الضروري تحليل الحاجة إلى الحماية مقارنة مع الحاجة إلى الكفاءة والربحية.

المثال رقم 3

يبين المثال التالي الميزانية العمومية، الأرباح والخسائر وجدول العمر الزمني للقروض المتأخرة ويحسب التسويات اللازمة لمخصص خسائر القروض وفقا لنسب الاحتياطي المشار إليها في تقرير العمر الزمني للقروض المتأخرة.

جدول 6.2 *الميزانية العمومية، الأرباح والخسائر والعمر الزمني للقروض المتأخرة (بالدولار الأمريكي)*

العمر الزمني للقروض المتأخرة – 2005				
أيام التأخير	الرصيد	المبلغ المتأخر	نسبة الاحتياطي	مبلغ الاحتياطي
القروض الجارية	480000	صفر		
< 30يوما	170000	23000	%10	17000
31 – 60 يوما	120000	13234	%25	30000
61 – 90 يوما	50000	10000	%50	25000
91 – 120 يوما	21000	6000	%75	15750
< 120 يوما	9000	4000	%100	9000
المجموع	850000	56234		96750

الميزانية العمومية		
	ديسمبر 2005	ديسمبر 2004
الأصول		
النقدية	**31000**	**30000**
استثمارات	**80000**	**100000**
مجموع محفظة القروض	850000	600000
(احتياطي خسائر القروض)	(65000)	(50000)
إجمالي القروض المتداولة	**785000**	**550000**
الأصول الثابتة	34500	24500
(تراكم الاستهلاك)	(10400)	(8000)
صافي الأصول الثابتة	**24500**	**16500**
مجموع الأصول	**920500**	**696500**
الالتزامات		
مدخرات إلزامية	**120000**	**100000**
قروض تجارية	**10000**	**10000**
قروض مدعومة	**35000**	**35000**
إجمالي الالتزامات	**165000**	**145000**
راس المال		
راس مال متبرع به منقول	**450000**	**400000**
راس مال متبرع به جاري	**0**	**50000**
أرباح/خسائر مدورة	**101500**	**(50000)**
أرباح/ خسائر جارية	**204000**	**151500**
مجموع راس المال	**755500**	**551500**
مجموع الالتزامات وراس المال	**920500**	**696500**

الأرباح والخسائر		
	2005	2004
الدخل التشغيلي		
فوائد ورسوم القروض	**408600**	**314700**
إيراد الاستثمارات	**25000**	**20000**
إجمالي الدخل التشغيلي	**433600**	**334700**
المصاريف التشغيلية		
مصاريف الفوائد/الرسوم	**2200**	**2000**
ديون مشكوك تحصيلها	**35000**	**10000**
رواتب	**155000**	**125000**
مصاريف إدارية أخرى	**35000**	**45000**
استهلاك	**2400**	**1200**
إجمالي مصاريف تشغيل	**229600**	**183200**
صافي الربح/الخسارة التشغيلية	**204000**	**151500**
الدخل غير التشغيلي		
تبرعات نقدية	**0**	**50000**
إيرادات غير تشغيلية أخرى	**0**	**0**
مجموع الدخل غير التشغيلي	**0**	**50000**
مصاريف غير تشغيلية	0	0
مجموع الربح/الخسارة	**204000**	**201500**

الخطوة الأولى هي احتساب مخصص الخسائر المطلوب:

مخصص الخسائر المطلوب = (170000 * 0.1) + (120000 * 0.25) + (50000 * 0.5) + (21000 * 0.75) + (9000 * 1) = 96750 دولار أمريكي

الخسائر الإضافية للقروض = الحجم المناسب لمخصص الخسارة – الحجم الفعلي لمخصص الخسارة

الخسائر الإضافية للقروض = 96750 – 65000 = 31750 دولار أمريكي

لقد ظهر على الأرباح والخسائر مصرفا بمبلغ 35000 للديون المعدومة. فمن اجل إظهار رصيدا ملائما للمخصص، فانه من الضروري إظهار المصروف بمبلغ يساوي 35000 + 31750 = 66750 دولار أمريكي.

أما نسبة التغطية الحقيقية والملائمة للمحفظة المعرضة للمخاطر > 30 يوما فهي:

المحفظة المعرضة للمخاطر>30=12000+50000+21000+9000=200000دولار أمريكي.

نسبة التغطية الفعلية للمخاطر (30) = 65000 / 200000 = 32.5%

نسبة التغطية الملائمة للمخاطر (30) = 96750 / 200000 = 48.4%

يجب إعادة احتساب الحجم الملائم لمخصص خسائر القروض بشكل دوري ويجب تسجيل مصاريف إضافية للديون المعدومة من اجل تسوية قيمة المخصص.

6.5 نسبة إعادة الدفع

يتم أحياناً احتساب نسبة إعادة الدفع بطريقة غير صحيحة لإظهار جودة محفظة القروض الخاصة بمؤسسة التمويل متناهي الصغر. فهي مقياس للمبالغ المسددة خلال فترة زمنية كنسبة من المبالغ المتوقع تسديدها في الفترة ذاتها. فإن هذه النسبة لا تعكس مخاطر المحفظة.

نسبة إعادة الدفع = المبالغ المقبوضة خلال الفترة / المبالغ المستحقة خلال الفترة

فمن الأخطاء الشائعة عند تحليل جودة المحفظة لمؤسسة تمويل متناهي الصغر هو استخدام المعادلة "نسبة إعادة الدفع = 1 – نسبة خسائر القروض". إن هذا غير صحيح بسبب عدم تناغم هاتين النسبتين. حيث تستخدم كل منهما لاحتساب أمر مختلف. حيث تقيّم نسبة إعادة الدفع تدفق الدفعات (التدفقات النقدية المستحقة والفعلية)، بينما تأخذ نسبة خسائر القروض القيمة الكلية للمبالغ المشطوبة من القيمة الكلية للمحفظة[1].

---

1 يجب الانتباه إلى البيانات المصرح بها من قبل العديد من مؤسسات التمويل متناهي الصغر والتي تبين نسبة عالية لإعادة الدفع. غير أنها في بعض الأحيان لا تلقي الضوء على النسب الأخرى اللازمة لتقييم جودة المحفظة مثل نسبة خسائر القروض أو نسبة مخاطر المحفظة.

المراجع

CGAP (2003) *"Definitions of Selected Financial Terms, Ratios, and Adjustments for Microfinance",* Microfinance Consensus Guidelines, Washington D.C.

Christen, Peck, Robert, Helms, Brigit and Rosenberg, Richard (1999) *"Format for Appraisal of Microfinance Institutions",* CGAP Technical Tool No.4, Washington D.C.

Rosenberg, Richard (1999) *"Measuring Microcredit Delinquency: Ratios Can be Harmful to your Health"* CGAP Occasional Paper No.3, Washington D.C.

SEEP Network (1995) *"Financial Ratios Analysis of Micro Financial Institutions"*, SEEP Network Calmedow, Washington D.C.

Stearns, Chaterine (2005) *"Methods of Managing Delinquency",* Gemini Technical Notes

الصفحات الالكترونية الخاصة بالجلسة 6

http://www.microfinancegateway.org/resource_centers/technology - CGAP Technology Resource Center

الجلسة 7

التحليل المالي

يعتبر التحليل المالي المتعمق، بالرجوع إلى الممارسة الأفضل، أساسا لتحقيق الاستمرارية طويلة الأجل لمؤسسات التمويل متناهي الصغر. فما هو التحليل المالي؟ وكيف يمكن القيام بتحليل مالي متعمق؟ أن هذه الجلسة تناقش هذه الأمور.

لقد تم تطوير مجموعة من النسب الخاصة بتحليل مقدرة مؤسسة التمويل متناهي الصغر على الاستمرار. أن هذه النسب مقبولة بشكل واسع وتساعد على المقارنة بين مؤسسات التمويل متناهي الصغر حول العالم.

أن مصادر الأموال الرئيسة لمؤسسات التمويل متناهي الصغر في الوقت الحاضر هي المعونات الخيرية، الحكومات والمؤسسات الدولية. تعتمد معظم مؤسسات التمويل متناهي الصغر اعتمادا رئيسياً على دعم المتبرعين ولا يعتبر ذلك مجديا. غير أن المقدرة على الاستمرار تعتبر أمرا ضروريا من اجل الوصول إلى عدد اكبر من الناس بشكل مستمر وفقا للأمم المتحدة. إذا استمر اعتماد مؤسسات التمويل متناهي الصغر على التمويل المحدود للمتبرعين فان بمقدورهم الوصول إلى عدد محدود من الناس فقط. فان المقدرة على الاستمرارية المالية لا تعتبر النهاية بحد ذاتها، ألا أنها الطريقة الوحيدة للوصول إلى حجم كبير.

تستعرض هذه الجلسة التسويات اللازمة لاحتساب التكاليف "غير الظاهرة" للتضخم، المعونات والتبرعات إضافة إلى نسب الاستمرارية شائعة الاستخدام وذلك بعد عرض سريع للقوائم المالية المستخدمة في مؤسسات التمويل متناهي الصغر. ويقصد بذلك الميزانية العمومية، الأرباح والخسائر، قائمة التدفقات النقدية وتقرير المحفظة.

7.1 القوائم المالية

يقصد بالتحليل المالي احتساب النسب الرئيسية. غير أن هذه الجلسة تعمل على مراجعة الصفات الرئيسية للقوائم المالية الأربعة شائعة الاستخدام في مؤسسات التمويل متناهي الصغر قبل تحليل كيفية احتساب النسب المالية.

- الميزانية العمومية
- الأرباح والخسائر
- قائمة التدفقات النقدية
- تقرير المحفظة

7.1.1 الميزانية العمومية

تصور الميزانية العمومية المركز المالي في لحظة محددة من الزمن. أن الأصول هي موارد مؤسسة التمويل متناهي الصغر، بينما الالتزامات وراس المال فيمثلان المطالبات مقابل تلك الأصول.

الأصول = الالتزامات + راس المال

تمثل الأصول ما تملكه المؤسسة. فهي تشمل الاستثمارات، الأصول الثابتة، النقدية والمخصصات. غير أن مؤسسات التمويل متناهي الصغر، مثلها مثل المؤسسات المالية الأخرى، تحتفظ بمحفظة القروض التي تعتبر الأصل الأكبر حجما والأكثر أهمية في توليد الدخل.

تمثل الالتزامات ما تدين به المؤسسة للآخرين وتكون عادة على شكل مدخرات العملاء والالتزامات قصيرة أو طويلة الأجل.

أما راس المال فيمثل حقوق الملكية أو صافي قيمة المؤسسة. فهو يشمل راس المال المدفوع من قبل الأعضاء أو المستثمرين أو المتبرعين إضافة إلى الأرباح / الخسائر المدورة أو الجارية.

الجدول 7.1 *الميزانية العمومية: الأصول، الالتزامات وراس المال*

الأصول	الالتزامات	راس المال
محفظة القروض	مدخرات العملاء	راس المال المدفوع
مخصص خسائر الديون	الديون	راس المال المتبرع به
النقدية		أرباح / خسائر مدورة
المخصصات		أرباح / خسائر جارية
الاستثمارات		
أصول متداولة أخرى		
ممتلكات		
أصول ثابتة		
أصول أخرى		

7.1.2 الأرباح والخسائر

بينما تمثل الميزانية العمومية المركز المالي في لحظة محددة من الزمن، فان الأرباح والخسائر تمثل تدفق العمليات خلال السنة (أو بشكل عام خلال فترة من الزمن). فهي تعرض جميع الإيرادات والمصاريف خلال فترة محاسبية محددة. وان الأرباح والخسائر تبين صافي ربح أو خسارة المؤسسة (الفرق بين الإيرادات والمصاريف).

الإيرادات هي الأموال التي اكتسبتها المؤسسة مقابل السلع المباعة أو الخدمات المقدمة خلال فترة محاسبية. وتكون بالنسبة لمؤسسة التمويل متناهي الصغر عبارة عن الفوائد والرسوم المكتسبة من قروض العملاء.

أما المصاريف فتمثل تكلفة البضائع والخدمات المستخدمة. تتضمن المصاريف المباشرة لمؤسسة التمويل متناهي الصغر تكاليف التمويل والمصاريف الإدارية ومخصصات خسائر القروض.

عادة ما تمثل المصاريف الإدارية العنصر الأساسي من عناصر التكلفة بالنسبة لمؤسسات التمويل متناهي الصغر. حيث أن تكلفة إدارة عدد كبير من القروض الصغيرة هي أعلى بكثير من تكلفة إدارة نفس مبالغ القروض المتداولة موزعة على عدد اقل من المقترضين.

جدول* 7.2 *الأرباح والخسائر: الإيرادات والمصاريف

الإيرادات	المصاريف
فوائد القروض الممنوحة	فوائد القروض الدائنة
فوائد الاستثمارات	فوائد على مدخرات العملاء
الرسوم	مخصصات خسائر القروض
التبرعات	الرواتب
	استهلاك الآلات
	تدريب الموظفين
	تكاليف أخرى

7.1.3 قائمة التدفقات النقدية

تعتبر قائمة التدفقات النقدية قائمة مهمة جدا وتبين مصادر واستخدامات النقدية في المؤسسة. وتصنف هذه القائمة التدفقات النقدية حسب طبيعة النشاط والتي قد تكون تشغيلية، استثمارية وتمويلية. ويمكن إعداد قائمة التدفقات النقدية باستخدام الطريقة المباشرة أو الطريقة غير المباشرة:

- الطريقة المباشرة والتي يحسب فيها صافي التدفق النقدي باستخدام التدفقات النقدية الداخلة والتدفقات النقدية الخارجة (وهي الطريقة التي تنصح باستخدامها معايير المحاسبة الدولية).
- الطريقة غير المباشرة تبدأ بصافي الأرباح أو الخسائر ثم تعمل على إضافة المصاريف غير النقدية، إضافة (طرح) الزيادة (النقص) في الذمم الدائنة، ثم طرح (إضافة) الزيادة (النقص) في الذمم المدينة من اجل التوصل إلى صافي التدفق النقدي. تسمى بالطريقة غير المباشرة لأنها تبدأ بالأرباح / الخسائر المحاسبية وتجري عليها التسويات اللازمة

بدلا من البدء بالتدفقات النقدية الداخلة والخارجة خلال الفترة.

7.1.4 تقرير المحفظة

يقدم تقرير المحفظة معلومات إضافية حول محفظة قروض مؤسسة التمويل متناهي الصغر كما تم شرحه بالتفصيل في الجلسة السادسة.

يشتمل تقرير المحفظة عادة على ما يلي:

- عدد القروض المتداولة وقيمتها كما في نهاية الفترة
- القيمة الإجمالية وعدد القروض الممنوحة خلال الفترة
- قيمة الدفعات المتأخرة
- رصيد القروض المتداولة المتأخرة
- قيمة القروض التي تم شطبها خلال الفترة
- تقسيم الديون المتأخرة حسب العمر الزمني

يمكن احتساب نسب التأخير، مخاطر المحفظة ومخاطر خسارة القروض من المعلومات الظاهرة في تقرير المحفظة. أن هذه المعلومات، إذا تم تحليلها باستخدام النسب الرئيسية، تعطي صورة عن جودة المحفظة وتكشف عن مشاكل متوقعة في تحصيل القروض.

إن تقرير المحفظة مرتبط بالأرباح والخسائر والميزانية العمومية، كما ويستخدم لاحتساب خسارة القروض ومخصصها.

7.2 التسويات

تعتبر التسويات ضرورية من اجل تحليل التكاليف المتنوعة التي لا يظهر أثرها في القوائم المالية. فهي تسويات داخلية تعتبر ضرورية لأغراض إدارية ولإغراض التحليل الخارجي كاحتساب نسب الكفاءة والمقدرة على الاستمرار والربحية.

أما التكاليف التي لا تظهر ضمن المصاريف فهي:

- التضخم
- التكلفة المدعومة للأموال
- التبرعات العينية
- التبرعات النقدية

1- التضخم

يتآكل راس المال بالتضخم. غير أن جزءا منه قد تم استثماره في الأصول الثابتة والتي ترتفع قيمتها بالتضخم. وعلى ذلك، فان الجزء الذي يتأثر بالتضخم هو ذاك الجزء المتبقي من راس المال بعد طرح قيمة الأصول الثابتة. يتم احتساب قيمة راس المال والأصول

الثابتة دائما على شكل معدل حيث انه يتم الحصول عليها من الميزانية العمومية التي تعكس الوضع المالي في لحظة من الزمن. فان المعدل هو قيمة تقع بين رصيد أول المدة ورصيد آخر المدة لسنة معينة.

تسوية التضخم = (معدل راس المال – معدل الأصول الثابتة) * نسبة التضخم

2- التكلفة المدعومة للأموال

تحصل مؤسسات التمويل متناهي الصغر أحيانا على أموال مدعومة، أي قروض بنسبة فائدة اقل من النسبة السوقية. ويتم الحصول عليها عادة من الحكومات أو المؤسسات الدولية. فان التسويات هنا ضرورية بهدف استبعاد اثر هذا الدعم من اجل معرفة الزمن الذي تكون فيه مؤسسات التمويل متناهي الصغر قادرة على الاستقلال عن أموال المتبرعين.

إن فكرة مقدرة مؤسسات التمويل متناهي الصغر على العمل بدون هذا الدعم والاعتماد على مصادر تجارية للأموال على المدى الطويل تعتبر فكرة مقبولة قبولا عاما. إن هذه التسويات تستبعد اثر الدعم الحالي وتبين مدى قرب هذه المؤسسات من تحقيق الجدوى المالية.

تسوية تكلفة الأموال = معدل الأموال المدعومة * (نسبة الفائدة التجارية – نسبة الفائدة المدفوعة)

3- التبرعات العينية

وهي التبرعات التي تحصل عليها مؤسسة التمويل متناهي الصغر من المتبرعين. وقد تكون على شكل تدريب، نصائح فنية، إيجار أو سلع مثل السيارات والكومبيوتر. إن التبرعات العينية تمثل تكاليف لا تدفع المؤسسة مقابلها. وعليه فإننا نحتاج إلى تسوية بالقيمة السوقية لهذه التبرعات.

تسوية التبرعات العينية = القيمة السوقية للسلع والخدمات والمقدمة كتبرع

4- التبرعات النقدية

إن التسوية اللازمة للتبرعات النقدية تساوي قيمة هذه التبرعات وتمثل آخر تسوية ضرورية لاحتساب المصاريف التشغيلية المعدلة وبالتالي الأرباح التشغيلية المعدلة.

تسوية التبرعات النقدية = قيمة هذه التبرعات

***جدول 7.3** التسويات*

التسويات	
1- الدخل التشغيلي 2- المصاريف التشغيلية غير المعدلة	
3- تسوية التضخم (معدل راس المال – معدل الأصول الثابتة) * نسبة التضخم	
4- تسوية التكلفة المدعومة للأموال معدل الأموال المدعومة*(نسبة الفائدة التجارية–نسبة الفائدة المدفوعة)	
5- تسوية التبرعات العينية القيمة السوقية للسلع والخدمات المقدمة كتبرع	
6- تسوية التبرعات النقدية قيمة التبرعات	
7- المصاريف التشغيلية المعدلة 8- الأرباح (الخسائر) التشغيلية المعدلة	

(المصدر: المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، التحليل المالي، 2001)

7.3 استمرارية مؤسسة التمويل متناهي الصغر

بعد احتساب المصاريف التشغيلية المعدلة، وبالتالي الأرباح (الخسائر) المعدلة، يصبح بالامكان تقييم مقدرة مؤسسة التمويل متناهي الصغر على الاستمرار

7.3.1 الكفاءة الذاتية التشغيلية (ك ذ ت)

وتعني هذه النسبة الدرجة التي يغطي فيها الدخل التشغيلي المصاريف التشغيلية.

ك ذ ت = الدخل التشغيلي/ مجموع المصاريف التشغيلية

إذا كانت النتيجة اكبر من 100% فان هذا يعني أن المؤسسة الخاضعة للتقييم تتمتع بكفاءة ذاتية تشغيلية. وإن المؤسسات التي تتمتع بهذه المقدرة هي تلك القادرة على تغطية تكاليفها من إيراداتها التشغيلية. تعتبر هذه النسبة مهمة، إلا انه من الضروري إعطاء نسبة الكفاءة المالية الذاتية درجة أهمية اكبر.

7.3.2 الكفاءة الذاتية المالية (ك ذ م)

وتقيس هذه النسبة الدرجة التي يغطي فيها الدخل التشغيلي المصاريف التشغيلية المعدلة. وان التسويات تبين الوضع المالي لمؤسسة التمويل متناهي الصغر على أساس خال من الدعم.

ك ذ م = الدخل التشغيلي المعدل / المصاريف التشغيلية المعدلة

يتطلب احتساب هذه النسبة عمل جميع التسويات المذكورة سابقا. فان نسبة الكفاءة الذاتية المالية تقيس مستوى المقدرة على الاستمرار إذا تم الحصول على كافة الأموال على أساس تجاري ومع افتراض أن كل التبرعات قد تم شراءها بالقيم السوقية.

تستطيع مؤسسة التمويل متناهي الصغر تقديم خدماتها المالية بدون دعم من المتبرعين فقط في الحالة التي تتمتع فيها تلك المؤسسة بكفاءة ذاتية مالية.

إن معظم مؤسسات التمويل متناهي الصغر، إن لم يكن جميعها، تستلم التبرعات، القروض الميسرة والخدمات بأقل من قيمتها السوقية أو أي شكل آخر من الدعم. إن نسبة الكفاءة الذاتية المالية تعتبر مؤشرا مؤقتا لمؤسسات التمويل متناهي الصغر والذي يحلل الكفاءة الذاتية المالية للمؤسسة بعد عمل كافة التسويات اللازمة لاحتساب كافة الموارد على أساس الأسعار السوقية. إن التزام المؤسسات بهذا الهدف أصبح متطلبا رئيسيا للحصول على دعم المانحين في مرحلة التأسيس أو عند تقديم خدمات وسلع تجريبية.

يعتبر الولوج إلى مصادر التمويل التجارية بمثابة الخطوة المنطقية التالية. فان النجاح منقطع النظير لمؤسسات التمويل متناهي الصغر حول العالم أدى إلى الزيادة في الطلب على الأموال. إن هذا قد خلق جدلا حول ما إذا كان من الممكن لمؤسسات التمويل متناهي الصغر الولوج إلى أموال تجارية وإتباع قواعد ربحية. إن هذا الموضوع يعتبر موضوعا ساخنا.

مثال

ابتداء من الميزانية العمومية والأرباح والخسائر المبينة أدناه، ومن المعلومات المقدمة حول التضخم والدعم والتبرعات يصبح بالامكان عمل التسويات اللازمة وتقييم الجدوى المالية لمؤسسة التمويل الخاضعة للتحليل.

***جدول 7.4** الميزانية العمومية والأرباح والخسائر (بالدولار الأمريكي)*

الميزانية العمومية		
	ديسمبر 2005	ديسمبر 2004
الأصول		
النقدية	**31000**	**30000**
استثمارات	**80000**	**100000**
مجموع محفظة القروض	850000	600000
(الاحتياطي لخسائر القروض)	(65000)	(50000)
إجمالي القروض المتداولة	**785000**	**550000**
الأصول الثابتة	34500	24500
(تراكم الاستهلاك)	(10400)	(8000)
صافي الأصول الثابتة	**24500**	**16500**
مجموع الأصول	**920500**	**696500**
الالتزامات		
مدخرات إلزامية	**120000**	**100000**
قروض تجارية	**10000**	**10000**
قروض مدعومة	**35000**	**35000**
إجمالي الالتزامات	**165000**	**145000**
راس المال		
راس مال متبرع به منقول	**450000**	**400000**
راس مال متبرع به جاري	**0**	**50000**
أرباح/خسائر مدورة	**101500**	**(50000)**
أرباح/ خسائر جارية	**204000**	**151500**
مجموع راس المال	**755500**	**551500**
مجموع الالتزامات وراس المال	**920500**	**696500**

الأرباح والخسائر		
	2005	2004
الدخل التشغيلي		
فوائد ورسوم القروض	**408600**	**314700**
إيراد الاستثمارات	**25000**	**20000**
إجمالي الدخل التشغيلي	**433600**	**334700**
المصاريف التشغيلية		
مصاريف الفوائد/الرسوم	**2200**	**2000**
ديون مشكوك تحصيلها	**35000**	**10000**
رواتب	**155000**	**125000**
مصاريف إدارية أخرى	**35000**	**45000**
استهلاك	**2400**	**1200**
إجمالي مصاريف تشغيل	**229600**	**183200**
صافي الربح/الخسارة التشغيلية	**204000**	**151500**
الدخل غير التشغيلي		
تبرعات نقدية	**0**	**50000**
إيرادات غير تشغيلية أخرى	**0**	**0**
مجموع الدخل غير التشغيلي	**0**	**50000**
مصاريف غير تشغيلية	0	0
مجموع الربح/الخسارة	**204000**	**201500**

تسويات التضخم

إن نسبة التضخم الجارية هي 10%

تسويات المنح

إن نسبة الفائدة على القروض التجارية تساوي 15%. وان مصروف الفوائد الفعلي على القروض المدعومة هي 1000 دولار أمريكي (المبلغ 2200 دولار الظاهر على الأرباح والخسائر يتضمن الفوائد على القروض التجارية)

تسويات التبرعات العينية

استلمت مؤسسة التمويل متناهي الصغر أجهزة ومساعدات فنية من متبرع دولي بقيمة سوقية تساوي 160000 دولار أمريكي.

تسويات التضخم

معدل راس المال = (755500 + 551500) / 2 = 653500 دولار

معدل الأصول الثابتة = (24500 + 16500) / 2 = 20500 دولار

تسوية التضخم = (653500 – 20500) * 10% = 63300 دولار

تسوية التكلفة المدعومة للأموال

معدل الأموال المدعومة = 35000 دولار

نسبة الفائدة التجارية = 15%

مبلغ الفائدة الفعلي المدفوع = 1000 دولار

تسوية التكلفة المدعومة للأموال = (35000 * 0.15) – 1000 = 4250 دولار

***جدول 7.5** حساب التسويات (بالدولار الأمريكي)*

التسويات	
1- الدخل التشغيلي	
2- المصاريف التشغيلية غير المعدلة	433600
	229600
3- تسوية التضخم (معدل راس المال – معدل الأصول الثابتة) * نسبة التضخم	63300
4- تسوية التكلفة المدعومة للأموال معدل الأموال المدعومة * (نسبة الفائدة التجارية – نسبة الفائدة المدفوعة)	4250
5- تسوية التبرعات العينية القيمة السوقية للسلع والخدمات المقدمة كتبرع	160000
6- تسوية التبرعات النقدية قيمة التبرعات	0
7- المصاريف التشغيلية المعدلة	457150
8- الأرباح (الخسائر) التشغيلية المعدلة	(23550)

تسويات التبرعات العينية

القيمة السوقية للأجهزة والمساعدة الفنية التي استلمتها المؤسسة مجانا تساوي 160000 دولار أصبح بالامكان الآن تعبئة التسويات في الجدول ثم احتساب الكفاية الذاتية التشغيلية والمالية (انظر الجدول 7.5)

الكفاية الذاتية التشغيلية = 433600 / 229600 = 188%

الكفاية الذاتية المالية = 433600 / 457150 = 95%

إن مؤسسة التمويل هذه لا تتمتع بالكفاية المالية الكاملة، إلا أنها قادرة على تقديم خدماتها والنمو بسبب استلامها حجما كبيرا من المعونات على شكل تبرعات وقروض تسبب فائدة اقل من النسب السوقية.

مربع 7.1 *مؤسسة تبادل المعلومات حول التمويل متناهي الصغر (MIX)*

مؤسسة تبادل الملومات حول التمويل متناهي الصغر (MIX)

تأسست هذه المؤسسة غير الهادفة للربح لتسهيل تبادل المعلومات في قطاع التمويل متناهي الصغر.

إن هناك حاجة كبرى للمعلومات الدقيقة والتي يمكن الثقة بها في هذا القطاع. تهدف هذه المؤسسة إلى تلبية هذه الحاجة والى دعم تطور هذا السوق. يتوفر على الصفحة الالكترونية معلومات مالية وغير مالية مفصلة حول مؤسسات التمويل متناهي الصغر. إن هذه المعلومات موجهة خصيصا للمستثمرين والمتبرعين غير أنها متوفرة للجميع.

واهم أداتين من الأدوات التي عملت المؤسسة على تطويرها هما: السوق (www.mixmarket.org) فبعد العضوية المجانية يصبح بالامكان الولوج إلى بيانات حول أكثر من 600 مؤسسة تمويل متناهي الصغر (كانون ثاني 2006)، ونشرة الأعمال المصرفية متناهية الصغر (www.mixmbb.org) وهي مصدر للمقارنة مع الممارسات الأفضل في قطاع التمويل متناهي الصغر.

وهذه المؤسسة هي عبارة عن شراكة بين المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء (CGAP)، مؤسسة (Citigroup)، ومؤسسة (Deutsche Bank Americas)، ومعهد المجتمع المفتوح (Open society Institute)، ومؤسسة (Rockdale) إضافة إلى مؤسسات خاصة أخرى. وان المركز الرئيس لهذه المؤسسة هو العاصمة واشنطن ولها فرع في مدينة ليما في البيرو.

(المصدر: مؤسسة تبادل المعلومات MIX)

يلخص الجدول التالي نسب الربحية / الاستمرارية الأكثر أهمية [1]. ان معظم هذه النسب يحتاج إلى عمل التسويات المذكورة في هذه الجلسة. (انظر أيضا الجلسة 8.3.3 للتعرف على قائمة من النسب المالية الأخرى اللازمة عند كتابة حالة دراسية حول مؤسسة التمويل متناهي الصغر).

---

[1] إن النسب المشار إليها هنا هي الأكثر أهمية للتحليل المالي وقد تم عرضها كأمثلة عن النسب الممكن احتسابها. فمن اجل الإطلاع على مرجع كامل حول هذا الموضوع والتعرف على المنهجيات التي تستخدم لعمل التسويات يجب الرجوع إلى " توجيهات متفق عليها حول التمويل متناهي الصغر – تعريفات مصطلحات بعض النسب المالية والتسويات الأغراض التمويل متناهي الصغر"، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء (2003).

جدول 7.6 *نسب الربحية / الاستمرارية*

النسبة	المعادلة
الكفاية الذاتية التشغيلية (ك ذ ت)	الدخل التشغيلي / المصاريف التشغيلية
الكفاية الذاتية المالية (ك ذ م)	الدخل التشغيلي المعدل / المصاريف التشغيلية المعدلة
العائد المعدل على الأصول	الدخل التشغيلي المعدل / معدل الأصول
العائد المعدل على راس المال	الدخل التشغيلي المعدل / معدل راس المال

المراجع

CGAP (2003) *"Microfinance consensus guidelines – Definitions of selected financial terms, ratios, and adjustments for microfinance"*, CGAP/The World Bank Group, Washington D.C.

Littlefield, Elizabeth and Rosenberg, Richard (2004) *"Microfinance and the Poor: Breaking Down the Walls between Microfinance and Formal Finance"* Finance & Development 41, no.2

Rosenberg, Richard (1999) *"Measuring Microcredit Delinquency: Ratios Can Be Harmful to Your Health"*, CGAP Occasional Paper No. 3. Washington D.C.

الصفحات الالكترونية الخاصة بالجلسة 7

http://www.themix.org - Microfinance Information Exchange

http://www.microfinancegateway.org/section/resourcecenters/auditcenter- Microfinance Audit Information Center

http://www.ratingfund.org - The Microfinance Rating and Assessment Fund

الجلسة 8

توجيهات لكتابة حالة دراسية حول التمويل متناهي الصغر

تراجع هذه الجلسة العناصر الأساسية لبناء حالة دراسية تهدف لتحليل مؤسسة تمويل متناهي الصغر.

إن اختيار محتوى الحالة الدراسية وتحديد مؤسسة التمويل متناهي الصغر هي الخطوة الأولى، يتبعها جمع المعلومات باستخدام مصادر أولية وثانوية. أما الجزء الثالث والأخير من هذه الجلسة فيتضمن ملخصا بالتوجيهات المستخدمة من قبل المؤلفين لكتابة الحالات الدراسية الواردة في الجزء الثاني من هذا الدليل. فقد استخدموا هذه التوجهات كمرجع لهم عند القيام بالمقابلات مع مسؤولي مؤسسات التمويل متناهي الصغر وموظفيهم وعملائهم.

8.1 محتوى الحالة الدراسية

يجب أن تحتوي الحالة الدراسية على تفاصيل إضافة إلى عناصر عامة. هذا لا يعني إهمال البيانات الهامة بل على البحث أن يستخلص النقاط الرئيسة ويركز عليها دون عرض كافة المعلومات التي تم جمعها. فالحالات الدراسية الطويلة والتي تحتوي على معلومات جيدة ولكن غير ملائمة تفقد الهدف الرئيس ألا وهو التحليل المتعمق. فلهذا السبب، يعتبر الاختصار صفة مهمة أكثر من أهمية عرض معلومات تفصيلية طويلة.

نبدأ من اختيار مؤسسة التمويل متناهي الصغر. إن اختيار المؤسسة يعتبر القرار الأكثر حساسية في كامل هذه العملية. إن هناك اختلافات كبيرة بين مؤسسات التمويل متناهي الصغر. فان المؤسسة غير الحكومية تختلف عن البنك التجاري على الرغم من أن لدى المؤسستين سلع متشابهة وتشتركان بالعملاء المستهدفين. ينصح أولا بتحليل السوق ثم التركيز على قطاع واحد: الهيئات الحكومية، برامج المساعدة، البنوك التجارية وهكذا. ويعتبر اختيار المؤسسة أمرا استراتيجيا ويجب إعطاء الأولوية لتلك المؤسسات التي تفتح أبوابها لباحث خارجي. وان البيانات الأولية، كما سنرى، تعتبر ذات أهمية عالية وتعطى وزنا اكبر عند البحث.

بعد اختيار مؤسسة التمويل يجب تحديد تركيز معين: وهنا يوجد بديلان، أما تحليل أعمال المؤسسة كاملة أو التركيز على جانب محدد مثل سلعة محددة أو منهجية محددة، أو عملية تغيير شكل المؤسسة أو أن تكون دراسة لتقييم أثر أعمال المؤسسة.

العنوان: من المهم جذب انتباه القارئ منذ اللحظة الأولى. فبدل كتابة "مؤسسة التمويل متناهي الصغر أ ب ج - حالة دراسية"، يمكن استخدام عنوان كما يلي "حالة دراسية – كيف أصبحت مؤسسة التمويل متناهي الصغر أ ب ح تتمتع بكفاية مالية ذاتية خلال ثلاث سنوات".

الإحصائيات: تغني الإحصائيات والأشكال والجداول الحالة الدراسية، ولكن يجب استخدامها إذا كان ذلك مناسبا. فان الإحصائيات تساعد على عرض المشكلة بشكل أفضل. ومع ذلك يجب أن نتجنب المبالغة في استخدام الإحصائيات. يجب عرض الإحصائيات بوضوح خلال الحالة الدراسية مع شروحات ملائمة.

8.2 جمع البيانات

بعد تحديد عنوان البحث وتعريفه، تصبح عملية جمع البيانات الخطوة التالية التي على الباحث القيام بها. ويجب أن يتضمن المشروع كل مصادر البيانات الممكنة وبالتحديد البيانات الأولية والثانوية.

إن البيانات الثانوية هي بيانات موجودة وتأتي من مصادر متنوعة، بينما المصادر الأولية فهي ناتجة عن عمل الباحث لأغراض البحث. ففي هذا الجزء سيتم عرض ايجابيات وسلبيات كل من النوعين مع التركيز على أهمية استخدام البيانات الثانوية بكثرة في المراحل الأولى من العمل.

8.2.1 استخدام البيانات الثانوية

من بين بدائل منهجيات البحث الممكنة، يعتبر البحث عن المعلومات على شبكة الانترنت الأسرع، الأرخص والأكثر مرونة. وعلى الرغم من أن ميزات البيانات الثانوية هي في جوانب التكلفة والزمن، إلا أن من سيئاتها الرئيسية احتمال النقص في الدقة.

يجب إعطاء الأهمية الكبرى لمصدر المعلومات. فان القوائم المالية غير المدققة والمعلومات الأخرى الموجودة على الصفحات الالكترونية لمؤسسات التمويل متناهي الصغر تعتبر نقطة جيدة لبدء البحث ولكن ينصح التأكد من صحة المعلومات. وتعتبر المراكز المختلفة للمعلومات حول التمويل متناهي الصغر من الأدوات المفيدة المتاحة على الانترنت (انظر الجزء "المصادر المقترحة حول التمويل متناهي الصغر") حيث يمكن إيجاد دعما ثمينا إلا انه ينصح البحث في مدى صحة المصادر.

إن شبكة المعلومات (الانترنت) تعتبر أداة غير عادية للبحث ويجب استخدامها جيدا ولكن بحذر. فقد يصبح حجم المعلومات المتوفر في مرحلة معينة عقبة قد تبطئ العملية. ومع ذلك، فان شبكة المعلومات (الانترنت) تعتبر قيمة في المراحل الأولى للحصول على المعلومات الرئيسية، والأسماء والتوجيهات العامة.

إذا توفرت المعلومات على شكل بيانات ثانوية، على الباحث أن يأخذها بعين الاعتبار. تعتبر البيانات الثانوية أداة قوية يجب أن يبدأ الباحث منها حيث أنها قليلة التكلفة وتوفر من الوقت.

جدول 8.1 *أمثلة على مصادر البيانات الثانوية*

المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء - www.cgap.com

الطريق إلى التمويل متناهي الصغر - www.microfinancegateway.org

المكتبة الافتراضية للتمويل متناهي الصغر - www.gdrc.org/icm

الطريق إلى التمويل العربي متناهي الصغر - www.arabic.microfinancegateway.org

تبادل المعلومات حول التمويل متناهي الصغر - www.themix.org

شبكة سنابل للتمويل متناهي الصغر في الدول العربية - www.sanabelnetwork.org

المربع 8.1 *سنابل*

سنابل – الشبكة التمويل متناهي الصغر في الدول العربية

إن سنابل هي شبكة من مؤسسات التمويل متناهي الصغر في المنطقة العربية ومقرها القاهرة (مصر). وقد أسستها عام 2004 سبعة عشر مؤسسة. ومع نهاية عام 2005 أصبح عدد المؤسسات الأعضاء 45 مؤسسة تمثل 11 دولة عربية. إن أعضاء شبكة سنابل يخدمون حوالي 80% من عملاء التمويل متناهي الصغر في المنطقة وتشمل مؤسسات متخصصة في التمويل متناهي الصغر، برامج تمويل متناهي الصغر ضمن مؤسسات حكومية اكبر وبنوك لديها برامج تمويل متناهي الصغر.

إن رسالة سنابل هي "تعظيم الانتشار والوصول إلى أصحاب المصانع المتناهية الصغر العرب وذلك عن طريق توفير ملتقى لمؤسسات التمويل متناهي الصغر بهدف التعلم المشترك والتبادل المعرفي وتقديم خدمات بناء القدرات والترويج لاستخدام الممارسات الأفضل في التمويل متناهي الصغر".

تشمل النشاطات التي تقوم بها شبكة سنابل برامج التدريب (برامج تدريب المدربين وتدريب مدراء مشاريع التمويل متناهي الصغر)، نشاطات تهدف إلى خلق شبكات التواصل مثل المؤتمرات السنوية، الصفحة الالكترونية (www.sanabelnetwork.org) ، نشرة ربع سنوية، إضافة إلى مبادرات أخرى تهدف إلى دعم الممارسات الأفضل في التمويل متناهي الصغر في المنطقة. وقد اطلعت شبكة سنابل بالتعاون مع المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء نسخة عربية من الطريق إلى التمويل متناهي الصغر (www.arabic.financegateway.org)

(المصدر: سنابل)

8.2.2 البيانات الأولية

إن البيانات الثانوية هي مصدر المعلومات الملائم، إلا أنها لا توفر المعلومات المطلوبة لأغراض البحث في معظم الأحيان. انه أمر حساس ولكن يجب أن يتم الجزء الهام منه عن طريق البحث المباشر من قبل المؤلف.

هناك عدة طرق لتجميع المعلومات حول مؤسسات الإقراض متناهي الصغر وعملياتها: ابتداء من الزيارات المباشرة للمؤسسة والقيام بمقابلة المدراء، وانتهاء بطرق غير مباشرة مثل مقابلة العملاء مباشرة دون المرور بالمؤسسة. وقد تكون هذه الطريقة غير المباشرة أكثر نفعا.

8.3 توجيهات كتابة الحالة الدراسية

من اجل كتابة الحالات الدراسية التي تظهر في الجزء الثاني من هذا الدليل، استخدم الكاتبون توجيهات عامة تم وصفها لغرض هذه الدراسات. فيما يلي ملخصا لهذه التوجيهات والتي تغطي، بالإضافة إلى الماومات العامة حول المؤسسة، العناوين الثلاثة الرئيسية وهي الوصول إلى العملاء، المقدرة على الكفاية والاستمرارية المالية والأثر. وقد تضمنت هذه التوجيهات بعض التوصيات لمقابلة العملاء.

8.3.1 معلومات عامة

- اسم مؤسسة التمويل متناهي الصغر
- سنة التأسيس
- الوضع القانوني (بنك، مؤسسة غير حكومية، تعاونية...)
- المنطقة (المقر الرئيس والمناطق التي تصلها الخدمات)
- الهيكلية (المجلس، الرئيس، المدير العام، مدير الإقراض، مسؤولي الإقراض...)
- عدد المكاتب (المكتب الرئيس والفروع)
- معلومات للاتصال
- رسالة المؤسسة
- عدد الموظفين
- الخدمات المقدمة (قروض، ادخار، تأمين...)
- الخدمات الأخرى المقدمة (خدمات التدريب، برامج الرعاية الصحية، خدمات غير مالية أخرى)
- مصادر التمويل الرئيسية
- الممول الأكبر
- إقراض فردي – أو إقراض المجموعة
- معدل حجم القرض (تفاصيل الإقراض)
- معدل فترة القرض
- أساليب تقييم مستوى فقر العملاء
- عدد المقرضين الفاعلين: عدد الأفراد الذين يعتبرون مقترضين فاعلين لدى المؤسسة
- عدد المدخرين: عدد الأفراد الذين يعتبرون مدخرين فاعلين لدى المؤسسة.

- معدل رصيد القرض للمقترض الواحد: مجموع محفظة القروض (نهاية الفترة) / عدد المقترضين الفاعلين (نهاية الفترة)
- معدل رصيد الادخار للمدخر الواحد: إجمالي الادخار (نهاية الفترة) / عدد المدخرين) نهاية الفترة

8.3.2 الوصول إلى العملاء

من المهم تحليل الدرجة التي تصل فيها مؤسسة التمويل متناهي الصغر إلى قطاع الجمهور الذي لا يشارك تقليديا في النظام المالي الرسمي أو غير الرسمي (الفقراء، الأميين، العملاء الريفيين والنساء).

- العملاء تحت خط الفقر (%): نسبة العملاء دون خط الفقر (علما بان خط الفقر هو العيش على اقل من 2 دولار أمريكي يوميا).
- المقترضين من النساء (%): عدد النساء المقترضات / عدد المقترضين الفاعلين
- العملاء الأميين (%): عدد المقترضين الأميين / عدد المقترضين الفاعلين
- العملاء الريفيين (%): عدد المقترضين الريفيين / عدد المقترضين الفاعلين
- العملاء الذين بداوا مشروعا صغيرا للمرة الأولى: نسبة العملاء الذين يحصلون على الخدمات المالية من مؤسسة التمويل متناهي الصغر لبدء مشروعهم الصغير للمرة الأولى.

من المهم التمييز بين حجم (أو اتساع) وبين عمق الوصول إلى العملاء:

- اتساع رقعة الوصول إلى العملاء: العدد المطلق للفقراء (الجمهور المستهدف) الذي يتم التوصل إليه بواسطة مؤسسة التمويل متناهي الصغر.
- عمق الوصول إلى العملاء: يعبر عن مستوى فقر العملاء.

مؤشر عمق الوصول إلى العملاء

هو عبارة عن مجموع الفروقات بين معدلات الوصول إلى العملاء في مؤسسات التمويل متناهي الصغر وبين المعدلات للدولة لكل فئة من هؤلاء الناس.

	مؤسسة التمويل متناهي الصغر	المعدل للدولة
نسبة النساء (سلم من صفر – 1)	أ	أَ
نسبة الريفيين (سلم من صفر – 1)	ب	بَ
نسبة الأميين (سلم من صفر – 1)	ج	جَ
نسبة الفقراء (سلم من صفر – 1)	د	دَ

المؤشر = (أ - أَ) + (ب - بَ) + (ج - جَ) + (د - دَ)

تتراوح نتيجة المؤشر في هذا الشكل المبسط بين -4 و+4. إذا كانت النتيجة موجبة فهي تدل على انه بين عملاء المؤسسة هناك نساء، ريفيين ، أميين وفقراء أكثر من المعدل الموجود في الدولة.

(المصدر: اخذ من: "Outreach and Sustainability of Member Based Rural Financial Intermediaries", Julia Paxton and Carlos E. Cuevas in "The Triangle of Microfinance", Manfred Zeller and Richard Meyer, 2002)

8.3.3 الاستمرارية المالية

- مؤشر الاعتماد على الدعم: يقيس النسبة التي يجب أن ترتفع فيها نسبة الفائدة المفروضة على العملاء من اجل تغطية كافة التكاليف وتستبعد المنح (Yaron, 1992)

وقد بينت دراسة لسبعة عشر مؤسسة علاقة طردية بين مؤشر عمق الوصول إلى العملاء ومؤشر الاعتماد على الدعم (Paxton, 2002)

- الكفاية الذاتية التشغيلية: الدخل التشغيلي / المصاريف التشغيلية
- الكفاية الذاتية المالية: الدخل التشغيلي المعدل / المصاريف التشغيلية المعدلة

يجب تسوية ودائع العملاء (المدخرات) والديون حتى تعكس النسب السوقية على القروض والودائع. المنح والقروض الميسرة والتبرعات العينية يجب تسويتها أما التبرعات النقدية فيجب استثناؤها من الدخل التشغيلي. وقد تمت مناقشة تفاصيل التسويات واحتسابها في الجلسة رقم 7.

- حجم المدخرات / حجم القروض المتداولة

- نسبة التأخير: مجموع دفعات القروض المتأخرة / إجمالي قيمة المحفظة المتداولة
- مخاطر المحفظة: مجموع أرصدة القروض التي قد تأخرت دفعة واحدة منها على الأقل (< 30 يوما أو > 90 يوما) / إجمالي قيمة المحفظة المتداولة (يشمل المقام كامل أرصدة القروض غير المدفوعة والتي تأخر تسديد دفعة واحدة منها على الأقل)
- نسبة تغطية المخاطر (30): مخصص خسائر القروض / قيمة المحفظة المعرضة للمخاطر > 30 يوما
- نسبة خسارة القروض: قيمة الديون التي شطبت (خلال الفترة) / معدل قيمة المحفزة المتداولة (لنفس الفترة)
- نسبة الفائدة الحقيقية: وتحسب بعد الأخذ بعين الاعتبار نسبة الفائدة الاسمية، كيفية احتسابها، مواعيد دفعها، العضوية، رسوم الطلب وغير ذلك. وقد تمت مناقشة احتساب نسبة الفائدة في الجلسة 5.
- المصادر الداخلية إلى القروض: (إجمالي الودائع + راس المال المدفوع + الاحتياطيات + الأرباح غير الموزعة) / القروض المتداولة
- نسبة مصاريف الأفراد: مصاريف الأفراد / إجمالي الأصول
- نسبة التزامات التمويل التجاري: إجمالي الالتزامات بسعر السوق / إجمالي قيمة محفظة القروض
- التكلفة لكل مقترض: المصاريف التشغيلية / معدل عدد المقترضين الفاعلين
- المقترضين الفاعلين / عدد الموظفين
- العائد المعدل على الأصول: الأرباح التشغيلية المعدلة / معدل إجمالي الأصول وهذه تقيس مدى نجاح المؤسسة في استخدام أصولها لجني الأرباح.

- العائد المعدل على راس المال: الأرباح التشغيلية المعدلة / معدل إجمالي راس المال
- عائد المحفظة الفعلي: الدخل من الإقراض / معدل قيمة المحفظة المتداولة

8.3.4 الأثــــر

المؤشرات

- **الأثر على دخل الأسرة**
  - الدخل
  - نسبة الوفاء
  - تذبذب الدخل
  - مستوى الادخار الاختياري (الطوعي)

إن اثر برامج الإقراض على دخل الأسرة يمكن قياسه بطريقة غير مباشرة بعدة مؤشرات مثل نسبة الوفاء، تذبذب الدخل ومستوى الادخار الطوعي. فان نسبة وفاء عالية غالبا ما تدل على برنامج إقراض فعال وبالتالي تدل على اثر ايجابي.

المؤشرات

الأثر على الأصول

- أجهزة (للمزرعة)
- ملكية الأصول الحيوانية
- أجهزة كهربائية
- ارض مروية
- توصيل الكهرباء

المؤشرات

الأثر على التعليم

- نسبة البالغين المتعلمين في الأسرة
- المستوى التعليمي لراس الأسرة
- حضور المدارس في الوقت الحالي

إن ارتفاع المستوى التعليمي للمقترض بعد مشاركته في برنامج الإقراض عادة ما يبلغ عنه على انه عامل من عوامل النجاح.

المؤشرات

الأثر على تطوير المجتمع المحلي

- خلق المجموعات والمراكز
- الاجتماع على مستوى المجموعة و / أو المركز

إن أسلوب المجموعة يخلق شعورا بان المقترضين الأعضاء ينتمون إلى مجتمع له أهداف ومصالح مشتركة. إضافة إلى أنهم يعيشون ضمن التزام أخلاقي لاحترام التزاماتهم المالية وان احتمال تخلفهم أو تأخرهم عن الوفاء احتمالا ضعيفا. إن هذا الأثر له أهمية كبرى في منهجية غرامين حيث أن برنامج الإقراض يتطلب تقوية التجانس الاجتماعي.

المؤشرات

الأثر المعتمد على الجنس	• نسبة العملاء من النساء
(تعزيز دور المرأة)	• السيطرة الفعلية على القرض من قبل النساء

إن السيطرة الفعلية على القرض من قبل النساء يعتبر أمرا مهما في تحقيق نتائج ايجابية على الرفاهية. مرة أخرى، بينت منهجية غرامين أن النساء تمكنوا من رفع مكانتهم الاجتماعية، لقد قمن بالسيطرة على استخدام القروض ولعبن دورا هاما في إنجاح برنامج الإقراض الجماعي الذي طوره البنك.

8.3.5 مقابلة العملاء

التفاصيل التالية هي بعض المعلومات التي يمكن جمعها مباشرة عن طريق مقابلة عملاء مؤسسات الإقراض متناهي الصغر الخاضعة للدراسة.

- اسم المقترض
- السن
- ذكر / أنثى
- عدد أفراد الأسرة
- عدد الأفراد العاملين في الأسرة (عمل دائم، موسمي...الخ)
- التعليم
- نوع النشاط الذي تم تمويله عن طريق القروض
- النشاط الرئيس / الثانوي
- عدد القروض المستلمة
- معدل قيمة القرض
- جدول إعادة الدفع (أسبوعي، شهري، ...الخ)
- الدفعات الفعلية (في الوقت المحدد – إعادة جدولة – متأخرة)
- أسباب التأخير وتوقعات السداد
- مصدر المعلومات حول الخدمات التي تقدمها مؤسسة التمويل متناهي الصغر
- هل حصل أو حصلت على قروض أخرى قبل هذا القرض؟ (ومن مؤسسات أخرى)

- هل لديه أو لديها أي نوع من المشاكل في إدارة القرض؟ هل حصل أو حصلت على المساعدة من المؤسسة؟
- ملاحظات ختامية للذي قام بالمقابلة

8.4 الخاتمة

عرضت هذه الجلسة نظرة على المبادئ الأساسية لكتابة حالة دراسية إضافة إلى توجيهات لكتابتها. كما عرضت هذه الجلسة النسب الرئيسية الواجب جمعها عند البحث في مؤسسة تمويل متناهي الصغر والتي يتم تصنيفها بعد ذلك إلى مجموعات من المعلومات العامة، مؤشرات التوصل إلى العملاء، تقييم الأثر والاستمرارية المالية. إن المؤشرات المشار إليها في الفقرة الخاصة بالاستمرارية والكفاية المالية تعد ملخصا لما تم عرضه بالتفصيل في الجلسات 5، 6، 7 والتي خصصت لمناقشة هياكل الفوائد المفروضة على القروض متناهية الصغر، مقاييس التأخر في الدفع والتحليل المالي على التوالي.

إن هناك حاجة ماسة للبحث الدقيق في التمويل متناهي الصغر. وإنني آمل أن هذا الدليل والتوجيهات العامة لكتابة الحالة الدراسية حول مؤسسات التمويل متناهي الصغر قد يحفز على المساهمة في سد هذه الحاجة. علاوة على أن هناك حاجة في هذا القطاع على القيام بتغييرات راديكالية لاتخاذ خطوات هامة للوصول إلى عدد اكبر من العملاء وعمل ذلك عن طريق جذب راس المال التجاري[1]. ويمكن تحقيق هذه النتائج عن طريق توفير كميات اكبر من المعلومات عن المستثمرين وعن المجتمع بأكمله بشكل عام.

---

1 لمزيد من المعلومات حول هذا الموضوع، انظر إلى الجلسة رقم 2 والى الجدل القائم بين الذين يدعمون الفكر الاجتماعي والفكر المؤسسي. وارجع أيضا إلى الحالة رقم (1) "التمويل متناهي الصغر في مصر" والحالة رقم (3) "إشراك البنوك التجارية في التمويل متناهي الصغر: الخبرة المصرية" من اجل الحصول على بعض الخبرة حول البنوك التجارية في التمويل متناهي الصغر.

المراجع

Brandsma, Judith and Burjorjee, Deena (2004) *"Microfinance in the Arab States: Building inclusive financial sectors"* United Nations Capital Development Fund, New York

CGAP (1999) *"Format for Appraisal of Microfinance Institutions"*, CGAP, Consultative Group to Assist the Poor, Technical Tool Series No. 4, Washington D.C.

Paxton, Julia (2002) *"Depth of Outreach and its relation to the sustainability of microfinance institutions"* Savings and Development, Giordano Dell'Amore Foundation

Yaron, Jacob (1992) *"Successful Rural Finance Institutions"* Discussion Paper No. 150, World Bank, Washington DC

Zeller, Manfred and Meyer, Richard "The Triangle of MICROFINANCE: Financial Sustainability, Outreach and Impact", John Hopkins Press, 2002

الصفحات الالكترونية الخاصة بالجلسة رقم 8

http://www.sanabelnetwork.org - Sanabel, Microfinance network of the Arab countries

http://www.microfinancegateway.org - The Microfinance gateway

http://www.microfinancegateway.org/section/resourcecenters/impactassessment - Impact assessment centre

قائمة الجداول

قائمة الإشكال

قائمة المربعات

الجزء الثاني
الحالات الدراسية

الحالة الدراسية رقم 1

التمويل متناهي الصغر في مصر
مع الإشارة إلى تجربة البنوك التجارية والمنظمات التي لا تهدف إلى الربح

د. عبد الرحيم مبارك هاشم[×]

[×] قسم الاقتصاد – جامعة 6 اكتوبر.
يتوجه الباحث بخالص الشكر للأستاذ الدكتور / سيرجيو بورتلاني ، المنسق العام لمشروع التمبس "التمويل متناهي الصغر في الجامعة" ، والأستاذ بجامعة تورينو بإيطاليا . والأستاذ الدكتور / طلعت ريحان ، نائب رئيس جامعة 6 أكتوبر بالقاهرة – جمهورية مصر العربية. والأستاذة / غادة نبيل باز – جامعة 6 أكتوبر والأستاذ / علي شاكر، رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب بالبنك الوطني للتنمية. والأستاذة / مني مبارك ، المدير العام بالبنك.

الفصل الأول
التمويل متناهي الصغر في مصر

1- تمهيد

يسود في معظم الدول النامية نظام مزدوج للتمويل : أحدهما وهو النظام الرسمي الذي تحكمه القوانين واللوائح التي تنظم الحد الأعلى لسعر الفائدة ويخدم هذا النظام شريحة معينة من العملاء الكبار تتسم بكبر حجم مدخراتها وكذلك القروض التي يحتاجون إليها، ونظام آخر غير رسمي وهو نظام لا يخضع لأي قوانين أو لوائح، ويخدم هذا النظام الفئة المهمشة التي لا يمكنها التعامل مع مؤسسات النظام الرسمي كالبنوك ومؤسسات التمويل الأخرى، وتنحصر هذه الفئة المهمشة في الشريحة ذات الدخول المنخفضة أو المعدومة والتي تلجأ إلي أصحاب الأموال عند احتياجها للتمويل ويميل هذا النظام لأن يكون ربويا، أي أنه يتعامل بأسعار فائدة مرتفعة جداً تتوقف قيمتها علي حسب احتياج الشخص،ويلاحظ أن حجم نشاط هذا النظام يكون عادة أكبر من النظام الرسمي .

ويلاحظ أن هذا النظام المزدوج قد لا يكون مقبولا من وجهة نظر العدالة، حيث أن الإيداعات المتاحة للبنوك التجارية تأتي من شرائح مختلفة من المجتمع ولهذا فإن القروض التي تمنحها هذه البنوك من الودائع المذكورة يجب ألا تقتصر علي شريحة بعينها من المجتمع وهي شريحة رجال الأعمال الكبار والمؤسسات والشركات.

2- أهمية التمويل الصغير ومتناهي الصغر:

تعتبر المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر القوي المحركة للنمو الاقتصادي المستديم وكذلك أحد المصادر الرئيسية لتوفير فرص العمالة، وتركز خطط التنمية الاقتصادية في مصر علي القطاع الخاص والذي يضطلع بنسبة كبيرة من الاستثمارات المستهدفة بالخطة وتشكل المشروعات المشار إليها نسبة لا تقل عن 99% من إجمالي المشروعات الخاصة كما أنها تساهم بجوالي 80% من الناتج القومي الإجمالي وتستخدم حوالي ثلثي القوة العاملة.

وتخلق المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر بيئة صحية للمنافسة، كما أنها تحقق الكفاءة في استخدام ما يتاح لها من موارد بالإضافة إلي العدالة في توزيع الدخل المتولد عنها، إلا أنه يلاحظ أنه علي الرغم من جاذبية هذه المشروعات إلا أنها قد لا تصلح لجميع الأنشطة الاقتصادية، لذلك فإنه يجب عدم إغفال المشروعات الكبيرة.

وعلي الرغم من أهمية المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر في التنمية الاقتصادية الزراعية والصناعية فإن هذه المشروعات لا تتمتع بأي دعم حكومي فأسعار الصرف المرتفعة للعملة المحلية بالنسبة للعملات الحرة، ودعم الواردات تجعل منتجات المشروعات المشار إليها غير قادرة علي المنافسة سواء في السوق المحلي أو العالمي، ولا تشكل هذه المشروعات أي قوة ضغط سياسية علي متخذي القرار بسبب عدم تنظيمها وعدم تكتلها في كيانات كبيرة، وتعاني هذه المشروعات بشدة من نقص التمويل، مما يؤدي إلي دخولها في حلقة مفرغة من

الفقر وعدم القدرة علي النمو بسبب عدم وجود الأموال اللازمة للاستثمار والاعتماد علي تكنولوجيا متطورة في الإنتاج.

وقد لاحظت كاثرين شاو (Catherine Chaw) الباحثة بمدرسة لندن للاقتصاد "أن تركيز التمويل علي فئة بعينها في المجتمع يؤدي إلي عدم استخدام الطاقات المتاحة للمجتمع، وان الوسيلة الوحيدة لاستخدام هذه الطاقات هو تشجيع إقامة المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر والتي تؤدي إلي الزيادة في الإنتاج والعمالة وعدالة توزيع الدخل". (1)

كما لاحظت لجنة الجوع المنبثقة عن الأمم المتحدة أن " توفير التمويل المناسب للمشروعات متناهية الصغر في الدول النامية يؤدي إلي زيادة مستويات معيشة الفقراء وارتفاع معدلات الآمن الغذائي كما يؤدي إلي التطور المستدام للاقتصاد القومي"، كما لاحظت اللجنة أيضاً " إن مؤسسات التمويل الرسمية في الدول المذكورة لا تأخذ في اعتبارها الدخول الممكن تحقيقها من المشروعات التي يملكها الفقراء (2) " وقد لاحظ الدكتور محمود يونس أحد الرواد الأوائل للتمويل متناهي الصغر والذي انشأ بنك جرامين (Bank Grameen) في بنجلاديش إن " الفقراء هم فقراء اليوم لأن مؤسسات التمويل الرسمية فشلت في تدعيمهم في الماضي". (3)

<u>3- تعريف المشروع متناهي الصغر</u>

صدر قانون جديد للمشروعات الصغيرة في مصر عام 2004، وقد تناول القانون ثلاثة موضوعات رئيسية : تعريف المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر، دور الصندوق الإجتماعي للتنمية، والمزايا التي تعود علي المشروعات الصغيرة والمتوسطة.

ويعرف المشروع الصغير وفقا للقانون المشار إليه بأنه المشروع الذي يتراوح رأسماله المدفوع بين خمسين أف ومليون جنية ويستخدم عدداً من العمال يقل عن (50) عامل، بينما يعرف المشروع متناهي الصغر بأنه ذلك المشروع الذي يقل رأسماله المدفوع عن خمسين ألف جنية بغض النظر عن عدد العاملين فيه، ويلاحظ أن التعريف الذي يقصده القانون المذكور ينطبق علي الشركات أو المشروعات الفردية.

وحيث أن كلا النوعين من المشروعات يجب أن يكون لها شكل قانوني، ومن ثم فإن هذا القانون يكون قد استبعد المشروعات متناهية الصغر والتي لا يتم تسجيلها، وحتي تحصل

---

(1) Source: Quoted by Chapra, M. Umer, "Economic Devrlopment in Muslim Countries: A Strategy for Development in the Light of Islamic Technique", Al-Azhar University, Cairo, Egypt, September 1988.

(1) Source : Quoted by Chapra, M. Umer, " Economic Development in Muslim Countries, A Strategy for Development in the Light of Islamic Technique", op. cit. p:50.

(2) Source : Yunus, Muhamed, "Group-based Saving and Credit for the Rual Poor". Dhaka: Grameen Bank, 1984, P.4.

هذه المشروعات علي قروض من الصندوق الاجتماعي للتنمية فإنه يجب أن نحصل علي رقم قومي من الصندوق المذكور.

وبالنسبة لدور الصندوق الاجتماعي للتنمية فإن القانون سالف الذكر قد بين أن هذا الصندوق مسئول عن التخطيط والتنسيق والترويج للمشروعات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر ومساعدتهم علي الحصول علي التمويل والخدمات الأخرى التي يحتاجون إليها . إلا أن الصندوق ليس له أي دور في تنظيم أو تسجيل المشروعات المذكورة . كذلك فإنه يلاحظ أن القانون لم يشر بوضوح إلي الفرص التي يوفرها للمشروعات متناهية الصغر.

وتعرف مؤسسات التمويل المتناهي الصغر في مصر بالمشروع متناهي الصغر بأنه ذلك المشروع الذي يكون قد مضي عاماً علي الأقل علي تأسيسه ويستخدم أقل من (10) عمال ويبلغ معدل دوران رأس المال في حدود (15000) جنية، وتقوم تلك المؤسسات بتوفير التمويل للمشروعات متناهية الصغر بغض النظر عما إذا كانت ذات شكل قانوني وبغض النظر عما إذا كانت تندرج ضمن القطاع الرسمي أو غير الرسمي .[4]

4- والعرض والطلب على خدمات التمويل متناهى الصغر

تقتصر خدمات التمويل متناهي الصغر في مصر علي الائتمان بدرجة كبيرة، ثم يلي هذا الادخار بدرجة أقل، ويتم التمويل خلال قناتين هما : البنوك العامة والخاصة التي تخضع لرقابة البنك المركزي وتعمل هذه البنوك في ظل القانون رقم 88 لسنة 2003، أما القناة الثانية فهي عبارة عن المنظمات غير الحكومية والتي تعمل تحت مظلة وزارة الشئون الاجتماعية وذلك وفقاً للقانون رقم 84 لسنة 2002.

وتوجد فجوة كبيرة بين الخدمات المتاحة للتمويل متناهي الصغر والطلب عليها وتقدر هذه الفجوة بنسبة لا تقل عن 90%، وحتى يمكن تغطية هذه الفجوة فإنه يتعين علي البنوك التجارية ضخ قروض في حدود (25) مليار جنية في السنة، إلا انه نظراً للمعدل المرتفع لدوران هذه القروض في المشروعات متناهية الصغر والصغيرة فإن هذا المبلغ من الممكن أن ينخفض إلي (17) مليار جنية في السنة، ويمكن للبنوك المذكورة تدبير هذه الأموال بسهولة خاصة وأن حجم الإيداعات المتاحة بها تزيد عن الـ (300) مليار جنية، بالإضافة إلي قدرة البنوك علي جذب إيداعات جديدة لتمويل المشروعات المذكورة، وتوجد بعض الشروط التي يتعين استيفائها لإغلاق الفجوة المذكورة أهمها : (أ) وجود كيانات متخصصة في المحافظات المختلفة بمصر تخدم المشروعات المذكورة، (ب) إيجاد الآلية المناسبة التي تسمح للكيانات المذكورة أو مؤسسات التمويل بالبحث عن العملاء والاتصال المباشر بهم، (جـ) التعرف علي وتطبيق الممارسات العالمية التي ثبت نجاحها وفعاليتها في تصميم وتنفيذ برامج التمويل متناهي الصغر وأخيراً (د) وجود بيئة تنظيمية وقانونية فعالة.[5]

---

(1) Source : Bahaa-el-Din, Ziad, "Environmental Quality International", June 2004 PP I-2

(1) Source : Environmental Quality International, " How to Best Utilize Banks in Microfinance ", United Nations Capital Development Fund, Special Unit for Microfinance, (UNCDF/SUM), September 2004, pp 2-3.

5- مستقبل البنوك الخاصة والعامة في التمويل متناهي الصغر

يوجد في مصر حوالي 1645 فرع تابعة للبنوك العامة والخاصة في مصر، منها 1200 فرع تتبع البنوك العامة وتغطي هذه الفروع جميع محافظات الجمهورية، إلا أنها لا تغطي إلا 95% فقط من جميع مناطق الجمهورية، بالإضافة إلي أنه لا يوجد بنك واحد قادر بمفردة علي تغطية المناطق المذكورة، ومن ثم فإن هذه البنوك لا تستطيع توفير خدمات مصرفية للمشروعات متناهية الصغر في المناطق التي لا يوجد بها فروع تابعة لها، وللتغلب علي هذه المشكلة فإنه يمكن للبنوك الاعتماد علي بعض الوكلاء في تقديم الخدمات المصرفية المشار إليها في المناطق التي لا توجد بها فروع تابعة لهذه البنوك، وقد يتمتع هؤلاء الوكلاء بميزة نسبية في اختيار العملاء الذين يحتاجون لخدمات التمويل متناهي الصغر في المناطق التي يعملون فيها.

ويوجد في مصر حالياً أربع بنوك تقوم بإدارة برامج لتمويل المشروعات متناهية الصغر، ومن بين هذه البنوك ثلاثة منها تابعة للقطاع العام وهي بنك القاهرة وبنك مصر والبنك الرئيسي للتنمية والإئتمان الزراعي، والبنك الرابع وهو البنك الوطني للتنمية والذي يتبع القطاع الخاص وتقوم هذه البنوك أساسا بتوفير قروض قصيرة الآجل (أقل من سنة) لتمويل رأس المال العامل الذي تحتاج إليه المشروعات متناهية الصغر، ويختلف أسلوب منح القروض وتحصيلها من بنك لأخر إلا أنها تشترك جميعاً في منح القرض وتحصيله من العميل في مكان عمله وذلك أسوة بما هو متبع في المنظمات غير الحكومية، ويأتي البنك الوطني للتنمية في مقدمة البنوك التي مارست نشاط التمويل متناهي الصغر، حيث أن هذا النشاط بدأ في عام 1987 وبتمويل من هيئة المعونة الأمريكية، أما البنك الرئيسي للتنمية والائتمان الزراعي فقد بدأ نشاطه في المناطق الريفية في عام 1993، وبالنسبة للبنكين الآخرين وهما بنك القاهرة وبنك مصر فقد مارسا نشاطهما في يوليو 2001، وسبتمبر 2003 علي الترتيب.

ويلاحظ مما سبق انه علي الرغم من وجود 63 بنك تجاري في مصر فإن أربعة منها فقط تعمل في مجال التمويل متناهي الصغر، ويعني هذا عدم مشاركة غالبية البنوك الخاصة في مجال التمويل متناهي الصغر، حيث أنها قد تنظر إلي هذا النشاط علي أنه عالي المخاطرة والذي يجب أن يترك للمنظمات غير الحكومية والبنوك العامة، ويرجع هذا الاعتقاد إلي أن المبادرات الأولي لنشاط التمويل متناهي الصغر، قد جاءت من هبات قامت بتخصيصها بعض المنظمات الدولية وهيئات المعونة الأجنبية والتي يأتي في مقدمتها هيئة المعونة الأمريكية والتي تقوم بتوفير حوالي 70% من الأموال المتاحة للإقراض متناهي الصغر. [(6)]

1/5 الحوافز اللازمة لإغراء البنوك علي المشاركة في التمويل متناهي الصغر:

توجد هناك العديد من العوامل التي قد تغري البنوك علي ممارسة نشاط التمويل متناهي الصغر أهمها :

(1) Source : Environmental Quality International, " The Potential for New Microfinance Products and Services", United Nations Development Program, (UNDP), January 2005, pp 2-4.

(أ) ارتفاع معدلات الأرباح الممكن تحقيقها والتي قد تصل إلي 15% كعائد علي الأصول وفقا لتجربة البنك الوطني للتنمية وذلك مقارنة بنسبة 10% فقط تم تحقيقها من الأنشطة التمويلية الأخرى التي يمارسها البنك بخلاف التمويل متناهي الصغر عام 2000.

(ب) توزيع المخاطر علي عدد كبير من العملاء في نشاط التمويل متناهي الصغر، فمثلاً إذا تم منح قروض قدرها (120) مليون جنية للتمويل متناهي الصغر فإن هذا المبلغ قد يكفي لتمويل أكثر من (70000)عميل يعملون في مجالات ثلاثة مختلفة وهي نشاط التجارة، الصناعة والخدمات، وبالمقارنة فإذا تم استخدام المبلغ المذكور في تمويل الأنشطة التقليدية بالبنك فإن درجة المخاطرة التي تحيط بهذه الأنشطة تكون كبيرة نظراً لقلة عدد العملاء وتركيز هذا التمويل في نشاط واحد أو اثنين علي الأكثر.

(جـ) يعني دخول البنوك في التمويل متناهي الصغر دخول هذه البنوك في أسواق جديدة والتعامل مع عملاء جدد لم يكن يتاح لهم التعامل مع القطاع المصرفي.

<u>2/5 العوائق التي تحول دون مشاركة البنوك في التمويل متناهي الصغر:</u>

يمكن تلخيص المعوقات التي تواجه البنوك التجارية في مجال التمويل متناهي الصغر فيما يلي :

(أ) تشوهات السوق

يوجد حاليا نوعين من التشوهات أولها يرجع إلي أسعار الفائدة المنخفضة والمدعمة علي القروض التي يوفرها الصندوق الاجتماعي للتنمية، أما النوع الثاني فيرجع إلي الأعباء المالية التي يفرضها القانون علي القروض والتي تبلغ 0.6% من قيمة القروض، ويلاحظ أن هذه النسبة لا تشكل عائقا في الوقت الحالي إلا أنها قد تكون كذلك عند اشتداد حدة المنافسة بن البنوك في المستقبل، حيث أن هذه المنافسة من شأنها أن تؤدي إلي انخفاض أسعار الفائدة علي القروض.

(ب) عدم وجود ضمانات :

ويمثل هذا الأمر عائقاً رئيسيا أمام البنوك في ممارسة نشاط الإقراض متناهي الصغر، إلا أن تجربة البنوك التي مارست هذا النشاط قد أوضحت ارتفاع نسب سداد القروض، وزيادة الاحتياطيات مع توسيع نشاطها في مناطق جديدة،وذلك بدون الحصول علي أي ضمانات من العملاء.

(جـ) تركيز محفظة البنك :

يعتبر الجزء المخصص لتمويل المشروعات متناهية الصغر في محافظ البنوك التجارية ضئيلا بالنسبة لإجمالي قيمة هذه المحافظ .[7]

---

(1) Source : Environmental Quality International, " How to Best Utilize Banks in Microfinance ", op.cit. p7 .

3/5 الموانع القانونية للإقراض متناهي الصغر:

(أ) الشكل القانوني :

يتعين علي المشروعات التي ترغب في الحصول علي القروض التجارية أنه يجب أن يكون لها شكل أو كيان قانوني مع حصول هذه المشروعات علي التراخيص اللازمة لممارسة نشاطها من الجهات الرسمية، وبالنظر إلي التكاليف التي يتعين علي صاحب المشروع أن يتحملها كرسوم لتسجيل مشروعه والحصول علي التراخيص المطلوبة أحد المعوقات الرئيسية التي تحول دون إقدام أصحاب المشروعات المتناهية علي تسجيل مشروعاتهم.

(ب) الضمانات المطلوبة :

يعتبر عدم توفير الضمانات التي يطلبها البنك من العميل الذي يرغب في الحصول علي قرض أحد المعوقات التي تحد من نشاط البنك في التمويل، وقد وضع قانون البنوك سالف الإشارة في مصر ضغوط متزايدة علي هذه البنوك في إلزام عملائها بتقديم أصول عينية كضمانات للقروض التي يرغبون في الحصول عليها، كما ألزم هذا القانون العاملين بإدارات المراجعة الداخلية بضرورة التأكد من قيمة هذه الأصول.

(جـ) الإجراءات الداخلية :

تحتاج الإجراءات الداخلية لمنح القروض وخاصة في البنوك الكبيرة وقتا أكثر من اللازم، وفي حالة القروض الصغيرة أو متناهية الصغر فإن هذه الإجراءات تكون مكلفة مما يؤدي إلي تردد هذه البنوك وعدم رغبتها في التعامل مع مثل هذه النوعية من القروض.

(د) تاريخ العميل :

يعتبر عدم وجود مكاتب متخصصة للتمويل أحد الأسباب الرئيسية لانخفاض كفاءة البنوك في منح القروض متناهية الصغر بالبنوك التجارية.

(هـ) النظام القانوني :

يؤدي التباطؤ في سرعة تنفيذ القوانين التي تلزم المقترحين بسداد القروض التي حصلوا عليها مما يؤدي إلي حرص البنوك علي إلزام هؤلاء المقترضين بتقديم ضمانات إضافية عند الحصول علي القروض، ومن ثم فإن وضوح وسرعة تنفيذ القوانين من شأنها أن تعتبر أحد الحوافز الرئيسية التي قد تغري البنوك علي الدخول في نشاط التمويل متناهي الصغر، خاصة وانه سوف يترتب علي هذا الأمر تخفيض التكاليف التي يتحملها البنك لإنهاء إجراءات القرض[8].

6- المنظمات غير الحكومية

تقوم المنظمات غير الحكومية إلي جانب البنوك بتقديم خدمات للتمويل متناهي الصغر وذلك عن طريق البرامج التي تقوم هذه المنظمات بإدارتها والتي يتم تمويلها من الهبات أو المساعدات المالية التي تقوم بتوفيرها المنظمات المحلية والعالمية، وبحكم عمل المنظمات غير

---

(1) **Source : Environmental Quality International, " Review of the Legal and Regulatory Framwork Affecting', The Steering Committee, August 2004, PP5-6.**

الأهلية في مجال التمويل متناهي الصغر وفقا للقانون رقم 84 لسنة 2002 سالف الذكر والذي يعتبر المنظمات المذكورة لا تهدف للربح.

و يكاد يقتصر نشاط المنظمات غير الحكومية علي الإقراض أو القروض التي تقدمها للمشروعات متناهية الصفر، وغالبا ما تتبع هذه المنظمات أسلوب الإقراض الفردي دون الإقراض الجماعي والذي يقوم به عدد قليل جداً من هذه المنظمات ويمكن تمييز أربعة أنواع من المنظمات المذكورة علي النحو التالي:

(أ) المنظمات المتخصصة:

وهي المنظمات التي ينشئها وتشرف عليها اتحادات رجال الأعمال، وقد ساعدت هيئة المعونة الأمريكية تأسيس هذه المنظمات، وتحتل قيمة القروض المقدمة من تلك المنظمات نسبة كبيرة من إجمالي القروض التي تقدمها المنظمات غير الحكومية، كذلك نجحت المنظمات المتخصصة المشار إليها في الوصول إلي أصحاب المشروعات متناهية الصغر فضلاً عن قدرتها علي الاستمرار من حيث النتائج المالية التي حققتها.

(ب) منظمات التنمية الاجتماعية:

يعتبر نشاط التمويل المتناهي أحد أهداف هذه المنظمات حيث أن لها أهداف أخري تسعي إلي تحقيقها في مجال الخدمات الاجتماعية التي تقدمها للمواطنين، وتتسم هذه المنظمات بخبرتها المحددة في مجال الإقراض متناهي الصغر، كما أنها حققت نتائج متباينة من حيث قدرتها علي الوصول إلي أصحاب المشروعات متناهية الصغر أو الانتشار أو من حيث الاستدامة المالية وفقاً للنتائج المالية التي حققتها.

(جـ) المنظمات التي تعمل تحت مظلة المنظمات غير الحكومية:

وتتسم هذه المنظمات بأنها تضم تجمعات أهلية تعمل علي المستوي القومي وغالباً ما يرتبط مثل هذا النوع من المنظمات بالجهات الحكومية، وتمارس هذه المنظمات نفس الأنشطة التي تمارسها منظمات التنمية الاجتماعية كما أن النتائج التي حققتها في مجال الإقراض متناهي الصغر تكاد تتشابه مع تلك التي حققتها منظمات التنمية الاجتماعية المشار إليها.

(د) اتحادات التنمية الأهلية :

تقوم هذه المنظمات الصغيرة والمحلية بتقديم التمويل للنوعين الأخيرين من المنظمات وهما منظمات التنمية الاجتماعية والمنظمات التي تعمل تحت مظلة المنظمات غير الحكومية، ويغلب العمل التطوعي علي للعاملين بهذه الجمعيات، ولا تقوم مثل هذه الاتحادات بممارسة أفضل الطرق المستخدمة في مجال التمويل أو الإقراض متناهي الصغر. (9)

---

(1) Source : Environmental Quality International, " The Potential for New Microfinance Products and Services', op. cit. , PP2-3 .

وكما يتضح من المناقشة السابقة لدور البنوك التجارية والمنظمات غير الحكومية في مجال التمويل متناهي الصغر، أن كلا منهما يقوم بتقديم القروض للمشروعات متناهية الصغر, إلا أنها علي الرغم من هذا لا تتمتع بنفس القدر من المنافسة، فالبنوك التجارية تعمل في ظل قانون إنشاء البنوك سالف الذكر وتخضع لرقابة البنك المركزي، أما المنظمات غير الحكومية فإنها تخضع لقانون إنشاء هذه المنظمات السابق ذكره وتشرف عليها وزارة الشئون الاجتماعية، وهي بهذا يمكنها تقديم قروض بأسعار فائدة منخفضة بالمقارنة للقروض التي تقدمها البنوك التجارية، إلا أن قدرة هذه المنظمات علي تدبير الأموال اللازمة للتوسع في الإقراض أو التمويل متناهي الصغر تعتبر محدودة جداً حيث أنها بحكم القانون ممنوعة من قبول إيداعات من المواطنين وذلك علي عكس البنوك التجارية التي يمكنها جذب الودائع من المواطنين مقابل أعباء مالية تتحملها لخدمة هذه الودائع وأهمها الفائدة التي تدفعها لأصحاب الودائع الأجل و ومن ثم تقوم بإقراض أصحاب المشروعات المتناهية بأسعار مرتفعة بالمقارنة للقروض التي تقدمها المنظمات غير الحكومية، وحتى تتحقق المنافسة بين كلا النوعين من مؤسسات التمويل متناهي الصغر فإنه يجب توحيد المعايير التي تحكم تقديم خدمات هذا التمويل بغض النظر عن الجهة التي تقوم بتوفير هذا التمويل، ومن ثم تسود المنافسة الكاملة والتي تؤدي إلي محاولة قيام الجهات التي تعمل في هذا المجال بتقديم أفضل الخدمات للمقترضين سواء من حيث سعر الفائدة أو السرعة في تقديم القروض فضلاً عن محاولتها السعي إلي البحث عن عملاء جدد لزيادة نسبة مشاركتها في السوق .[(10)]

7- الهيئة القومية للبريد:

يمكن أن تلعب الهيئة القومية للبريد دوراً كبيراً في مجال التمويل متناهي الصغر حيث أنها تقوم بقبول ودائع لأجل أو فتح حسابات ادخار لعملائها مقابل أسعار فائدة تنافسية، بالإضافة إلي أن فروع هذه الهيئة أو الوكالات التابعة لها تغطي جميع أنحاء الجمهورية في المناطق الريفية ومناطق الحضر، وتشرف الهيئة المذكورة علي (3400) مكتب بريد وأكثر من (6000) وكالة بريدية، ويعمل بالهيئة المذكورة حوالي (45000) موظف وعامل يقومون بخدمة أكثر من (11) مليار مواطن، ويبلغ إجمالي قيمة المدخرات بالهيئة حوالي (22.5) مليار جنيه، وقد أبدت بعض البنوك عدم قدرتها علي جذب المدخرات متناهية الصغر بسبب أسعار الفائدة المرتفعة المتاحة في مكاتب البريد.

ومن المتوقع أن ينمو نشاط الهيئة القومية للبريد في مجال التمويل متناهي الصغر وخاصة عقب خطط إعادة الهيكلة التي تمر بها هذه الهيئة وخاصة من حيث تنويع المحفظة المالية التي تقوم الهيئة بإدارتها وكذلك من حيث المنتجات الجديدة التي سوف تقدمها لعملائها، وقد قامت الهيئة مؤخراً بتوقيع بروتوكول للتعاون مع الصندوق الاجتماعي للتنمية لتقديم قروض متناهية الصغر لعملائها، ونظراً لكثرة عدد مكاتب ووكالات البريد التي تغطي جميع

---

(1) Source : Environmental Quality International, " How to Best Utilize Banks in Microfinance", op. cit. , PP 7-83 .

أنحاء الجمهورية فإن قدرة هذه المكاتب علي الانتشار في تقديم خدمات التمويل متناهي الصغر تكون كبيرة .[11]

وتأسيساً علي ما سبق فإنه يمكن القول بأن انتشار خدمات التمويل متناهي الصغر بين الفقراء ومحدودي الدخل لا تمثل مشكلة في مصر، وان كل المطلوب لتحقيق أهداف هذا التمويل وهو الاستخدام الأمثل للموارد والإمكانيات المتاحة بالجهات المذكورة وهي البنوك التجارية والمنظمات غير الحكومية والهيئة القومية للبريد.

8- القطاع الخاص:

لا يقوم القطاع الخاص في مصر بأي دور في مجال التمويل الصغير أو متناهي الصغر ويرجع هذا إلي الأسباب التالية:

1/8 التوعية:

لا يوجد لدي الشركات الخاصة الوعي بالنتائج المالية التي من الممكن تحقيقها من التمويل متناهي الصغر، حيث أن هذه الشركات تعتبر أن مثل هذا النوع من التمويل يجب أن تقوم به صناديق التنمية التابعة للدولة أو المنظمات غير الحكومية، كما أنها تنظر إلي أسواق التمويل متناهي الصغر علي أنها أسواق صغيرة ومتناثرة ولا يمكن تحقيق عائد مناسب علي الاستثمار بها.

2/8 غياب أو نقص المعلومات:

ترتب علي غياب سوق منظم للتمويل متناهي الصغر عدم توافر معلومات كافية عن هذا السوق من حيث العمليات التي تقوم بها المشروعات متناهية الصغر، وأدائها، واحتياجاتها المالية وكيفية توفير هذه الاحتياجات، وقد أدي هذا إلي عدم تشجيع منظمات التمويل الخاصة أو المستثمرين علي الدخول في هذا المجال.

3/8 العوائق التنظيمية:

يؤدي الهيكل الحكومي الحالي لمؤسسات ومنظمات التمويل المختلفة إلي عدم تشجيع القطاع الخاص علي الدخول في نشاط التمويل متناهي الصغر، ويرجع هذا إلي ما يلي:

(أ) يترتب علي كثرة التنظيمات والإجراءات التي تخضع لها الشركات الخاصة عدم قدرة هذه الشركات علي تقديم منتجات جديدة في سوق التمويل متناهي الصغر، كما أن هذه التنظيمات والإجراءات قد تجبر الشركات المذكورة القيام بأعمال لا تتسم بالكفاءة ولا تناسب خدمات التمويل متناهي الصغر .

---

(1) **Source : Environmental Quality International, " The Potential for New Microfinance Products and Services', op. cit. , P 3 .**

(ب) تؤدي الأعباء المالية والضرائب إلي زيادة تكاليف القيام بخدمات التمويل متناهي الصغر، ومن ثم لا يمكن للشركات الخاصة تحقيق الأرباح الكافية من هذا النشاط .

4/8 البنية الحقيقية الداخلية:

لا تسمح الأعمال التي تقوم بها الشركات الخاصة بتحقيق أرباح كافية من نشاط التمويل متناهي الصغر، ويحتاج الدخول بنجاح في هذا السوق استخدام منهج مختلف للأعمال التي تقوم بها هذه الشركات.

ووفقاً لما سبق فإنه يمكن القول بأن العامل الأساسي لإغراء القطاع الخاص علي الدخول في نشاط التمويل متناهي الصغر هو الوقوف علي التجارب الناجحة في هذا المجال ونشرها بين أكبر عدد ممكن من رجال الأعمال، وكذلك نشر المعلومات التي تتوافر عن التجارب العالمية التي مارسها رجال الأعمال في الخارج وما حققوه من نتائج، كذلك يجب الاهتمام بقيام الجهات الحكومية وخاصة الصندوق الاجتماعي للتنمية بإنشاء قاعدة للبيانات عن حجم السوق والمنظمات والهيئات المختلفة التي تعمل في هذا المجال والنتائج التي حققتها هذه المنظمات والهيئات[12].

9- خدمات التمويل متناهي الصغر المتاحة حالياً في مصر:

علي الرغم من الخدمات المتنوعة للتمويل التي يمكن تقديمها للمشروعات متناهية الصغر أو أصحاب هذه المشروعات فإن الإقراض يعتبر المنتج الرئيسي لخدمات التمويل متناهي الصغر و ويتم تقديم هذه القروض في صورة مبالغ صغيرة لتمويل راس المال العامل الذي تحتاج إليه المشروعات المذكورة.

1/9 خدمات الائتمان أو الإقراض:

تتبع مؤسسات التمويل متناهي الصغر أسلوبين في منح القروض أولاهما القروض الفردية، وثانيهما القروض الجماعية، ويخصص النوع الأول من القروض لتمويل رأس المال العامل، أما النوع الثاني وهو الإقراض الجماعي فإنه يتم في تمويل الأنشطة التي تتولد عنها دخول وخاصة للمرأة وأصحاب الدخول المتدنية أو المعدومة، أما الأنواع الأخرى من القروض التي تستخدم في تمويل شراء أو استئجار الأصول الثابتة فإنها تستخدم علي نطاق محدود جداً في مصر، ويمكن التمييز بين أربعة أنواع رئيسية للقروض متناهية الصغر المتاحة في مصر وهي :-

أ- الإقراض الجماعي وتتراوح قيمة القرض للفرد داخل المجموعة بين 50 - 500 جنيه ويقتصر هذا النشاط علي المنظمات غير الحكومية.

ب- الإقراض الفردي والذي تتراوح قيمته بين 300 – 1500 جنيه وتقوم المنظمات غير الحكومية بتقديم هذه القروض.

---

(1) Source : Environmental Quality International, " Interview with the Private Sector Representatives", Draft Report, Project Steening Committee, August 2004, PP 17-18 .

جـ- القروض الصغيرة الفردية التي تستخدم في تمويل رأس المال العامل في حدود 300-1500 جنيه وتشترك البنوك التجارية مع المنظمات غير الحكومية في تقديم هذه القروض .

د- القروض المتوسطة التي تقدم للأفراد في حدود (10.000) جنيه للفرد ويقوم بتقديمها أيضاً البنوك التجارية والمنظمات غير الحكومية.

2/9 خدمات الودائع والادخار:

تعتبر خدمات الادخار علي جانب كبير من الأهمية وخاصة بالنسبة للفقراء الذين لا يمكنهم الحصول علي القروض اللازمة للاستثمار في رأس المال البشري أو الأصول الثابتة من البنوك، ويحتاج هؤلاء الفقراء كذلك للادخار بجانب الإقراض لمواجهة المخاطر التي قد يتعرضون إليها في المستقبل، وكذلك يمكن استثمار الادخار في الإنفاق علي الخدمات الصحية والنقدية والتعليم أو بمعني آخر الادخار بغرض الاستثمار في رأس المال البشري، ولهذا فإنه يتعين علي مؤسسات التمويل متناهي الصغر ممارسة هذا النوع من النشاط لما يترتب عليه من زيادة الإنتاجية والإسراع بعملية التنمية.

وعلي الرغم من ممارسة جميع البنوك التجارية العامة والخاصة لنشاط الادخار، فإن الهيئة القومية للبريد تظل هي الجهة الرئيسية التي تقدم خدمات الادخار متناهي الصغر بسبب انتشار مكاتبيها ووكلائها في جميع مناطق الجمهورية كما سبقت الإشارة، بالإضافة إلي انخفاض تكاليف خدمة حسابات الادخار، ويرجع إحجام البنوك التجارية عن خدمة أصحاب المدخرات متناهية الصغر إلي التكاليف الإدارية المرتفعة لتقديم هذه الخدمة، مما يضطر أصحاب هذه المدخرات للتعامل مع المنظمات غير الرسمية، كالادخار الجماعي والذي يعرف في مصر باسم الجمعيات، وقد قدرت وزارة الصناعة والتجارة الخارجية أن أقل من 50% من أصحاب المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر يستخدمون القنوات الرئيسية للادخار – (البنوك ومكاتب البريد)، كما أن 95% من أصحاب المشروعات المذكورة ليس لديهم حسابات جارية بالبنوك علماً بأن المنظمات غير الحكومية لا يسمح لها بفتح حسابات ادخار أو حسابات جارية للأفراد.

3/9 خدمات التأمين:

يحتاج الفقراء أو أصحاب المشروعات متناهية الصغر إلي خدمات التأمين ضد اللا يقين وذلك بجانب خدمات الائتمان والادخار، وفي غيبة خدمات التأمين فإن هؤلاء الفقراء، قد لا يقبلون علي المشروعات أو الأنشطة الاقتصادية التي قد تحقق أرباحاً مرتفعة إلا انه يحيط بها قدراً كبيراً من المخاطر، ولهذا يلجأ الفقراء المشار إليهم إلي ترتيبان تأمينية غير رسمية أو يعتمدون علي مدخراتهم السابقة.

وتحتكر شركات التأمين التابعة للقطاع العام سوق التأمين في مصر حيث أنها تسيطر علي حصة تزيد عن 90% من هذا السوق، وعلي الرغم من قيام البعض من هذه الشركات بتقديم خدمات التأمين للمشروعات متناهية الصغر أو أصحاب هذه المشروعات إلا أن هذه الخدمات لا تلبي احتياجات المشروعات المشار إليها، كما أنه لا يتم الترويج لها بينهم، ويقوم برنامج التمويل متناهي الصغر التابع للبنك الوطني للتنمية بالتأمين علي الحياة للعملاء الذين

يتعاملون مع البرنامج المذكور، لاسترداد جزء من القرض الذي حصل عليه العميل في حالة الوفاة، إلا أنه يلاحظ أن مثل هذا النوع من التأمين يخدم البنك المذكور ولا يخدم العميل. [13]

ونتناول في الفصلين التاليين من هذه الدراسة تجربة البنك الوطني للتنمية في نشاط التمويل متناهي الصغر، الفصل الثاني، أما الفصل الثالث فإنه يتناول تجربة المنظمات غير الحكومية – جمعية رجال الأعمال بالإسكندرية، في المجال المشار إليه.

---

(1) **Source : Environmental Quality International, " The Potential for New Microfinance Products and Services', op. cit. , P 4 .**

الفصـــل الثاني
تجربة البنوك التجارية في التمويل متناهي الصغر
البنك الوطني للتنمية

<u>المعلومات الأساسية عن برنامج الإقراض متناهى الصغر بالبنك الوطنى للتنمية:</u>

<u>تاريخ التأسيس</u>: 1987
<u>الشكل القانوني</u>: بنك
<u>عدد الفروع التي تعمل في الإقراض متناهي الصغر</u>: 44 فرع لتقسم إلى:
- وحدات متخصصة : 30 وحدة
- شبابيك للإقراض : 14 شباك

<u>التوزيع الجغرافي</u>: يغطي البرنامج عدد (16) محافظة من محافظات الجمهورية .
<u>منتجات البرنامج</u> :
أ- قروض قصيرة الأجل: 1-12 شهر .
ب- حسابات ادخار: مدخرات إجبارية 10% من القرض .
جـ - تأمين
د- شهادات ادخار للعملاء .

<u>عدد العاملين بالبرنامج</u> : 376
عمالة مباشرة: 318
عمالة إدارية: 58

<u>طرق ومعايير اختيار العملاء</u> :
1- يجب أن يكون لدي العميل مشروع قائم يحتاج إلي التمويل .
2- يجب أن يتمتع العميل بالسمعة الحسنة في معاملاته مع الموردين والعملاء ويكون لديه استعداد لسداد القرض في حالة الحصول عليه.
3- يجب أن لدي العميل القدرة المالية علي سداد القرض.
4- اطمئنان موظف الائتمان إلي السمعة الجيدة والقدرة المالية للعميل.
5- يجب أن تشير الدراسة الأولية للائتمان التي يقوم بإجرائها موظف الائتمان عن المركز المالي للعميل إلي قدرة العميل علي توليد تدفقات نقدية تكفي لسداد أصل القرض والفوائد المستحقة في المواعيد المحددة.

<u>شروط منح القرض</u> :
- الضمانات :
لا يطلب البنك من العميل أي ضمانات للحصول علي القروض وإنما يكتفي البنك فقط ببطاقة تحقيق الشخصية للعميل .
- سعر الفائدة وفقاً لنوع القرض : 16% سنوياً .
- أسلوب ومواعيد السداد :

يقوم موظف الائتمان بتحصيل الفائدة المستحقة علي العميل في موعدها وفي موقع المشروع كما يقوم الموظف المذكور بالاتفاق مع العميل في تحديد مواعيد سداد أقساط القرض أسبوعياً أو شهرياً وفقاً لنوع المشروع وقدرته علي السداد، كما يقوم هذا الموظف بتحصيل أقساط من العميل في موقع المشروع.

<u>برامج تدريب موظفي الائتمان</u> :

تنقسم برامج التدريب إلي ثلاثة مستويات :

أ- تدريب نظري :

تقوم إدارة التدريب بالبنك بتقديم محاضرات عن التمويل متناهي الصغر لموظفي الائتمان بالبرنامج لمدة أسبوعين.

ب- تدريب عملي :

يقوم المتدرب بالتدريب علي فتح حساب ائتمان للعميل والتدريب كذلك علي أسلوب تحصيل القروض في أحد الوحدات المتخصصة، كذلك يعطي المتدرب تدريباً إضافياً في الوحدة أو الفرع الذي سيعمل به لمدة شهر، ويخضع المتدرب للتقييم من جانب رؤسائه خلال هذه الفترة، كما يتدرب المتدرب علي كيفية إعداد دراسة الائتمان قبل منح القرض للعميل.

جـ - دورات تدريب إضافية :

يتلقي المتدرب كذلك دورات تدريبية بمعهد الدراسات المصرفية حيث يشترك في ورش العمل التي يقدمها المعهد المذكور عن كافة العمليات المصرفية.

أسلوب متابعة القرض:

عدد مرات الزيارة التي يقوم بها موظف الائتمان للعميل : 4 مرات شهرياً ويوقع مرة واحدة في الأسبوع.

دور البرنامج في حل المشاكل أو الصعوبات التي يواجهها العميل :

في حالة تعثر العميل أو عدم قدرته علي سداد القرض وفوائده في مواعيده المقررة، فإن العميل يمكنه الحصول علي قروض إضافية من البرنامج، وتتلخص المشاكل أو الصعوبات التي يمكن أو يواجهها العميل فيما يلي :-

1- المشاكل الاجتماعية مثل الموت أو العجز وفي هذه الحالة يقوم البنك بإنهاء القرض والمساهمة في تكلفة الجنازة.
2- المشاكل الاقتصادية الناتجة عن الكساد ويقوم البنك في هذه الحالة بإعادة جدولة الدين.
3- المشاكل التي يتسبب فيها العميل نفسه مثل رفضه سداد القرض وفوائده المقررة في مواعيدها، وفي هذه الحالة يحاول البنك إقناع العميل بالسداد ودياً وفي حالة فشل هذه المحاولات، فإن إدارة الوحدة المتخصصة أو الفرع قد تلجأ إلي الإجراءات القانونية لإجبار العميل علي السداد

<u>1- تمهيد:</u>

يعتبر البنك الوطني للتنمية هو أول بنك يمارس نشاط التمويل متناهي الصغر في مصر وذلك اعتباراً من عام 1987 بمعونة فنية ومالية من هيئة المعونة الأمريكية، ويقوم البنك بممارسة نشاطه من خلال (44) فرعاً تنتشر في (16) محافظة من محافظات الجمهورية بنسبة 61% من إجمالي عدد المحافظات، ويوجد من بين الفروع المشار إليها عدد (30) وحدة متخصصة في التمويل متناهي الصغر، ويقوم البنك بتقديم قروض قصيرة الأجل تتراوح مدتها بين (3-11) شهراً، وقد بلغ متوسط القرض حتي عام 2000 حوالي (10.000) جنيه مصري أي ما يعادل (3000) دولار، وقد قررت إدارة البنك في العام المذكور تخفيض متوسط القرض إلي (3000) جنيه فقط أو حوالي (500) دولار أمريكي وفقاً لسعر الصرف السائد عام 2005, ويرجع هذا إلي محاولة البنك لتوسيع قاعدة المستفيدين من برنامج التمويل متناهي الصغر، ويبلغ سعر الفائدة علي القرض 16% سنوياً بالإضافة إلي المصروفات الإدارية والتأمين ، ومن ثم يرتفع سعر الفائدة الفعلي إلي أكثر من 30%، ولا يطلب البنك من العميل أي ضمانات عينية للقرض وإنما يكتفي فقط بجدوى المشروع والتدفقات النقدية المتوقعة علي مدي العمر الزمني للقرض والتي يتضح منها قدرة العميل علي سداد أقساط القرض والفائدة المستحقة في مواعيدها المقررة.

وقد بلغ عدد العملاء الناشطين (25399) عميلاً بنهاية عام 2004 كما بلغ رصيد القروض القائمة حوالي (47.9) مليون جنيه أو ما يعادل (7.8) مليون دولار بنهاية العام المذكور.

2- أهداف البرنامج

يسعى البرنامج إلي تحقيق مجموعة من الأهداف الطموحة، حيث يسعى في الأجل القصير إلي توفير التمويل اللازم للمشروعات متناهية الصغر والمشروعات الصغيرة والتي لا يمكنها الحصول علي هذا التمويل من البنوك التجارية الأخرى.

أما في المدى الطويل فإن البرنامج يهدف بالإضافة إلي مكافحة الفقر بين أصحاب المشروعات متناهية الصغر وخلق وظائف جديدة لأبناء هذه الطبقة، فإنه يهدف أيضاً إلى تحويل هذه الفئة إلي فئات تنطبق عليها معايير الحصول علي الخدمات المصرفية من البنوك العادية.

بالإضافة إلي الأهداف الاقتصادية المذكورة للبرنامج فإنه توجد أيضاً أهداف اجتماعية حيث أنه في العديد من الحالات يكون المشروع متناهي الصغر هو المصدر الوحيد لدخل صاحب المشروع وأسرته، ومن ثم ففي حالة عجز أو وفاة صاحب المشروع يتنازل البنك كلية عن القرض أو الرصيد المتبقي منه، ليس هذا فقط بل أن البرنامج يقوم بالمساهمة في تكاليف الجنازة، أما في حالات فشل العميل في الالتزام بسداد التزاماته المالية للبرنامج في مواعيدها المحددة لظروف خارجة عن إرادته كالكساد، فإنه يتم في هذه الحالة إعادة جدولة الدين.

وباختصار فإنه يمكن القول بأن الهدف النهائي للبرنامج هو تحسين جودة حياة أصحاب المشروعات متناهية الصغر وتدريبهم علي كيفية إدارة مواردهم المالية، كما يشجع البرنامج

أصحاب المشروعات المذكورة علي توسيع مشروعاتهم القائمة، وإمساك دفاتر نظامية تساعد علي حسن إدارة القرض.

3- الفئات المستهدفة:

يهدف البرنامج إلي توفير القروض اللازمة لأصحاب المشروعات متناهية الصغر التي تعمل في مجال الصناعات الحرفية والخدمات والتي لا يمكنها الحصول علي قروض من البنوك التجارية سواء بسبب صغر قيمة القرض أو عدم تقديم ضمانات عينية أو عدم تسجيل المشروعات لدي الجهات الرسمية، ويعتمد البرنامج في منح القروض علي المعايير التالية:

أ- أن يكون المشروع المطلوب تمويله مشروعاً قائماً، بمعني أن البنك لا يقوم بتمويل المشروعات المتناهية الصغر الجديدة.

ب- أن يتمتع العميل بسمعة حسنة مع عملائه والموردين.

جـ - الجدوي المالية والاقتصادية للمشروع والتي يقوم بإعدادها موظف الائتمان بمساعدة العميل.

د- توقيع العميل علي صك يلتزم فيه بسداد أقساط القرض والفوائد المستحقة عليه في مواعيدها، دون تقديم أي نوع من الضمانات.

ويركز البرنامج علي تمويل المشروعات القائمة التي تؤدي إلي زيادة دخل العميل, علماً بأن هذه المشروعات تندرج عادة ضمن المشروعات التابعة للنشاط غير الرسمي، أي أنها غير مسجلة في أي جهة حكومية كالسجل التجاري أو الصناعي أو مصلحة الضرائب، وتشمل فئة أصحاب المشروعات المذكورة الحرفيين في مجالات الكهرباء والسباكة أو الأعمال الصحية والصناعات التقليدية كصناعة الأحذية والمصنوعات الجلدية والخدمات مثل خدمات تجارة التجزئة والنقل وغير ذلك من أنشطة الخدمات الأخرى التي لا تحتاج إلي رؤوس أموال كثيرة [(14)]

ويوضح الجدول رقم (1) توزيع القروض علي الأنشطة المختلفة التي حصل عليها العملاء من عدد (20) وحدة متخصصة وهي الوحدات الممكننة أو التي تستخدم الحاسب الآلي والذي يتيح منه أن القروض التي تم منحها لأصحاب المشروعات التجارية قد احتلت الأهمية النسبية الأولي خلال السنوات 2001- 2004، يليها الفروض الممنوحة لمشروعات الخدمات، ومما يلفت النظر انخفاض نصيب المشروعات الاستثمارية من القروض وخاصة 2004، حيث لم ترد نسبة هذه الفروض إلي إجمالي القروض عام 2004 عن 5.9% فقط.

---

(1) Source : Dhumale Rahul, Sapacanin, and William Tucker, 'Commercial Banking and Microfinance in Egypt: National Bank for Development' Study conducted by Regional Bureau of Arab States, United Nations Development in Cooperation with the Middle East and North Africa Region, World Bank 1998 .

جدول رقم (1) توزيع القروض علي الأنشطة المختلفة

البيان	2000		2001		2002		2003		2004	
	قيمة	%	قيمة	%	قيمة	%	قيمة	%	قيمة	%
مشروعات صناعية	9	28	4	14.8	5	16.1	5	14.7	7	13.7
مشروعات خدمات	12	37.5	6	22.2	6	19.4	7	20.6	10	19.6
مشروعات خدمات	4	12.5	12	44.5	15	48.4	17	50	31	60.8
أنشـــطة اســـتثمارية (توسيع النشاط القائم)	7	22	5	18.5	5	16.1	5	14.7	3	5.9
الإجمالي	32	100	27	100	31	100	34	100	51	100

المصدر : البنك الوطني للتنمية، بيانات غير منشورة، يونيو 2005.

وقد أتضح أن جميع العملاء الذين تمت مقابلتهم قد حصلوا علي أكثر من قرض من البرنامج (من 2-12قرضاً)، كذلك فإن هؤلاء العملاء يندرجون ضمن القطاع غير الرسمي ويقومون بإدارة مشروعاتهم من منازلهم، وقد تراوح متوسط رصيد القرض بين (330) دولار عام 1993، (370) دولار عام 2004، ويتطلع غالبية العملاء إلي الحصول علي قروض أكبر لزيادة إنتاجهم وخلق فرص عمالة أكثر، خاصة وأن هناك طلب متزايد علي منتجاتهم سواء السلعية أو الخدمية بالرغم من حدة المنافسة.

ويرجع السبب في تكرار طلب القروض إلي أن هذه القروض تساعد علي توفير السيولة اللازمة لاستمرار المشروع في نشاطه، هذا بالإضافة إلي قيام أصحاب المشروعات المذكورة باستثمار نسبة تتراوح بين 60% - 80% من الأرباح المتولدة عن القروض المذكورة، أما النسبة المتبقية من الأرباح فإن صاحب المشروع يقوم باستخدامها في حياته اليومية أو ادخارها.

وترتيباً علي ما سبق فإنه يمكن القول أن عملاء البرنامج يعتمدون عليه في توفير التمويل اللازم لاستمرار مشروعاتهم وتوسعها وأنه لا يمكن لهؤلاء العملاء الحصول علي هذا التمويل من البنوك التجارية الأخرى.

4- أسلوب منح القرض

أ- الموافقة علي القرض :

لا تحتاج الموافقة علي القرض لأكثر من أسبوعين وذلك عقب موافقة العميل مع موظف الائتمان علي مدة القرض ومواعيد سداده بالإضافة إلي الفوائد المستحقة عليه والرسوم الأخري، وتتم هذه الموافقة بمعرفة مدير الفرع أو المشرف علي البرنامج ويقوم العميل عقب الموافقة علي منح القرض بسداد قيمة المدخرات التي تمثل نسبة معينة من قيمة القرض وكذلك التوقيع علي صك أو تعهد يلتزم فيه بسداد القرض والفوائد، وبعدها يحصل العميل علي القرض، وفي حالة رفض القرض فإنه موظف الائتمان يقوم بالاتصال بالعميل ويوضح له أسباب الرفض .

ب- حسابات الادخار :

يلتزم العميل بفتح حساب ادخار إجباري بالبنك يقوم فيه بإيداع نسبة 10% من قيمة القرض في حالة الموافقة عليه بفائدة قدرها 8% و ويلجأ البنك إلي هذا الإجراء لتقليل درجة المخاطرة التي قد يتعرض لها خاصة وأن العميل لا يلتزم بتقديم أي ضمانات للحصول علي القرض وقد تؤدي المدخرات الإجبارية إلي تشجيع العميل علي حسن إدارة موارده المالية شاملة القرض الذي يحصل عليه من البرنامج،، وقد وصلت نسبة قيمة المدخرات الإجبارية والاختيارية إلي رصيد القروض القائمة عام 1996 حوالي 129% ارتفعت إلي 130% في العام التالي.

جـ متابعة القرض :

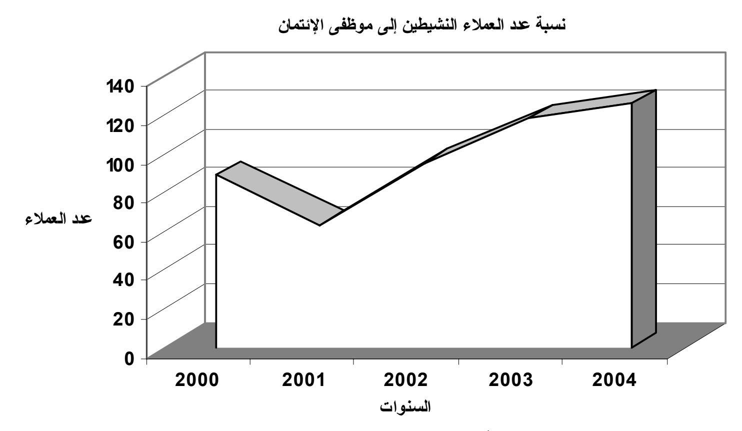
يقوم موظف الائتمان بمتابعة استخدام القرض عقب الحصول عليه، حيث يقوم هؤلاء الموظفين بزيارة العملاء أربع مرات علي الأقل، يقومون خلالها بتحصيل الأقساط المستحقة علي القرض والفوائد بالإضافة إلي تبادل المعلومات مع العميل التي تؤدي إلي زيادة كفاءة استخدام القرض، كما أن هذه الزيارات تساعد البنك علي الاكتشاف المبكر للعملاء الذين قد يتعثرون في المستقبل وعن كيفية مساعدتهم لتفادي هذا التعثر، ويوضح الجدول رقم (2) والشكل رقم (1) عدد موظفي الائتمان وعدد العملاء الناشطين، وكما يتضح من الجدول فإن معدل عدد العملاء بالنسبة لموظف الائتمان بلغ (126) عميل لكل موظف ائتمان عام 2004 في مقابل (63) عميل فقط عام 2001، ويرجع هذا إلي زيادة عدد العملاء الناشطين خلال السنوات 2001 – 2004.

جدول رقم (2)

عدد موظفي الائتمان والعملاء

السنة	عدد موظفي الائتمان	عدد العملاء النشطين	عدد العملاء/ (موظف الائتمان)
2000	241	21476	89
2001	227	14268	63
2002	196	18577	95
2003	196	23099	118
2004	201	25399	126

المصدر : البنك الوطني للتنمية، بيانات غير منشورة، يونيو 2005.



الشكل رقم (1):
عدد العملاء النشطين/موظف الائتمان

5- تقييم برنامج المشروع متناهي الصغر بالبنك الوطني للتنمية

يمكن الاعتماد علي المؤشرات الثلاثة التالية في تقييم برامج التمويل متناهي الصغر :

أ- الانتشار. Outreach

ب- الاستمرارية المالية. Financial Sustainability

جـ- تأثير البرنامج علي الفقراء. Impact of the Program on Poor Clients

وقد تم الاعتماد علي هذه المؤشرات لاختيار القروض التالية:

الفرض الأول : لا يمكن للبرنامج أن يصل إلي أكثر الطبقات فقراً بسبب ارتفاع التكاليف التي يتحملها البرنامج للوصول إلي هؤلاء الفقراء.

الفرض الثاني : إذا تمكن البرنامج من الوصول إلي الطبقات الأكثر فقراً فإنه لا يمكنه تحقيق نتائج مالية تمكنه من الاستمرار.

الفرض الثالث : إذا استطاع البرنامج أن يصل إلي الفقراء وحقق في نفس الوقت الاستمرارية المالية فإنه سوف يحمل هؤلاء الفقراء بالديون أو الأعباء المالية التي من شأنها الا تؤدي إلي زيادة مستواهم المعيشي.

6- اتساع وعمق الانتشار:

بدأ البنك الوطني للتنمية برنامج التمويل متناهي الصغر عام 1987 بإنشاء أربعة فروع وبتمويل هيئة المعونة الأمريكية، ونظراً للنجاح التي حققته هذه الفروع فقد قام البنك بإنشاء ثلاثة عشر فرعاً إضافياً بالقاهرة الكبرى وثلاثة فروع خارج القاهرة وعلي هذا فبنهاية عام 1993 بلغ عدد الفروع التي تعمل في مجال التمويل متناهي الصغر (20) فرعاً.

وقد بلغ عدد هذه الفروع بحلول عام 2000 حوالي (33) فرعاً من الفروع التابعة للبنك المذكور وقدرها (66) فرعاً، وقد غطت هذه الفروع المناطق الأكثر فقراً بإقليم القاهرة الكبرى وبعض المناطق الفقيرة في إقليمي مصر الوسطي ومصر العليا، وقد استمرت الزيادة في عدد الفروع حتى عام 2004 حيث بلغ عدد الفروع (44) فرعاً تعمل في عدد (16)محافظة من محافظات الجمهورية، وتشمل هذه الفروع عدد (30) فرع متخصص، وعدد

(14) شباك وتضطلع هيئة المعونة الأمريكية بتمويل (17) فرع بينما تقوم هيئة المعونة الكندية وبرنامج اليونيسيف ومؤسسة فورد بتمويل ثلاثة فروع أخري، أما باقي الفروع الأخرى، وقدرها (24) فرعاً فإنه يتم تمويلها ذاتياً بمعرفة البنك، ويوضح الجدول رقم (3) تطور عدد الفروع التابعة للبنك خلال الفترة 1993 - 2004 .

جدول رقم (3)

تطور عدد الفروع والمحافظات التي يخدمها البرنامج

البيان	1993	2000	2004
عدد الفروع	20	38	44
عدد المحافظات التي يشملها البرنامج	7	10	16

المصدر : البنك الوطني للتنمية، بيانات غير منشورة، يونيو 2005.

وقد تضاعف عدد العملاء الناشطين خلال الفترة 1993- 2004 حيث زاد هذا العدد من (10464) في نهاية عام 1993 إلي (25399) عميلاً بنهاية عام 2004 ، كما زادت نسبة عدد النساء المستفيدات من البرنامج إلي إجمالي عدد العملاء الناشطين من 20% عام 1993 إلي 33% عام 2004، ويشير هذا إلي توسع البنك في الانتشار بين الفقراء، كما زادت إجمالي قيمة القروض الموزعة بنسبة 73% بين العامين المذكورين وذلك كما يوضحه جدول رقم (4) والشكل رقم (2).

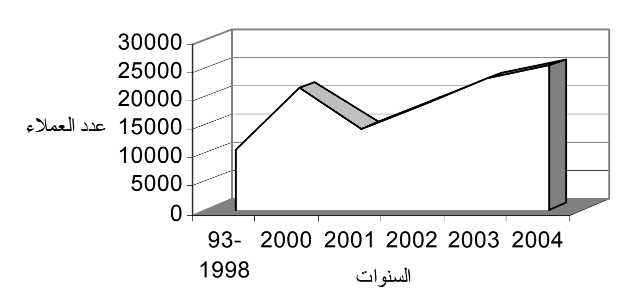
ومما تجدر الإشارة إليه أن عدد العملاء الناشطين قد تناقص من (21476) عام 2000 إلي (14268) عام 2001 ويرجع هذا إلي قيام البنك بتخفيض الحد الأعلى لقيمة القروض إلي (3000) جنيه ومن ثم فقد البنك عدداً من العملاء الناشطين الذين كانوا يحصلون علي قروض تزيد قيمتها عن القيمة المشار إليها والتي كانت تصل إلي أكثر من (5000) جنيه، هذا وقد قام البنك في مارس عام 2004 بزيادة الحد الأعلى للقروض إلي (10000) جنيه، كما ارتفع هذا الحد في ديسمبر عام 2004 إلي (25000) جنيه، ومن ثم زاد عدد العملاء الناشطين حتى بلغ (25399) عميلاً بنهاية عام 2004، كما زاد عدد العملاء الجدد إلي (2932) عميل خلال العام المذكور بعد أن كان 670 عميل فقط عام 2001، جدول رقم (5).

جدول رقم (4)

مؤشرات الانتشار

المؤشر	93-1998	2000	2001	2002	2003	2004
عدد القروض الموزعة	36769	29981	20117	28406	36189	36329
قيمة القروض الموزعة (بالمليون جنيه)	48.7	125.3	40.9	51.4	58.3	84.5
قيمة القروض الموزعة (بالمليون دولار)	14.4	36.8	10.6	11.4	9.7	14.5
عدد القروض الموزعة للسيدات	-	5992	4734	7708	10603	11945
نسبة عدد القروض الموزعة للسيدات	-	%20	%24	%27	%29	%33
قيمة القروض الموزعة للسيدات بالمليون جنيه)	-	17.7	6.8	10.4	12.3	17.2
قيمة القروض الموزعة للسيدات (بالمليون دولار)	-	5.2	1.8	2.3	2.1	3.0
نسبة القروض الموزعة للسيدات	-	%14	%17	%20	%21	%20
متوسط القرض (جنيه)	1100	4200	2000	1800	1600	2300
متوسط القرض (دولار)	324	1233	518	399	265	397
متوسط القرض الذي حصلت عليه السيدات (بالجنيه)	-	2954	1436	1349	1160	1440
متوسط القرض الذي حصلت عليه السيدات (بالدولار)	-	867	372	299	192	248
عدد العملاء الناشطين	10464	21476	14268	18577	23099	25399
% الزيادة في عدد العملاء الناشطين	-	%105.2	%33.6-	%30.2	%24.3	%10.00
رصيد القروض القائمة (بالمليون جنيه)	13.00	60.3	22.1	26.6	29.7	47.9
رصيد القروض القائمة (بالمليون دولار) للتغير	3.8	17.7	5.7	5.9	4.9	8.3
عدد الفروع عام 2004	-	%364	%36.0	%20.4	11.7	61.3
عدد موظفي الائتمان	-	241	227	196	196	201
إنتاجية موظف الائتمان	-	89	63	95	118	126

المصدر : البنك الوطني للتنمية، بيانات غير منشورة، يونيو 2005.



الشكل رقم (2) في عدد العملاء النشطين

جدول رقم (5)
تطور عدد العملاء النشطين والعملاء الجدد

السنة	93 -98	2000	2001	2002	2003	2004
عدد العملاء	10464	21476	14268	18577	23099	25399
عدد العملاء في الوحدات المتخصصة (20) وحدة	-	18505	12773	16774	2017	21255
عدد العملاء الجدد	-	2380	670	1352	2417	2932

المصدر : البنك الوطني للتنمية، بيانات غير منشورة، يونيو 2005.

أما بالنسبة لعمق الانتشار والذي يعني وصول البرنامج إلي أكثر الفقراء فقراً فقد تم التعرف علي هذا الأمر من زوايا مختلفة تشير جميعها إلي نجاح البنك في تحقيق هذا الهدف، فقد ارتفع متوسط رصيد القرض النقدي من (1200) جنيه عام 1993 إلي (1900) جنيه عام 2004 بنسبة زيادة قدرها 58%، وقد بلغ هذا المتوسط أقصاه عام 2000 بقيمة قدرها (2800) جنيه ثم انخفض بعد ذلك عندما قررت إدارة البنك تخفيض الحد الأعلى للقرض إلي (3000) جنية كما سبقت الإشارة، كذلك يلاحظ أن نسبة المتوسط المذكور إلي متوسط نصيب الفرد من الناتج القومي الإجمالي قد أخذ في التناقص من 53% عام 2000 إلي 23% عام 2003 مما يشير إلي نجاح البنك في الوصول إلي أكثر العملاء فقراً، جدول رقم (6) والشكل رقم(3) .

كذلك يلاحظ ارتفاع متوسط رصيد القرض الحقيقي (بدون تضخم) من (1127) جنيه عام 1993 إلي (1792) جنيه عام 2004، جدول رقم (6)، والشكل رقم (3)، ويشير هذا مرة أخري إلي قدرة البنك علي خدمة أكثر الفقراء فقراً.

ويمكن أن يزيد متوسط القرض ليس فقط بسبب التضخم وإنما بسبب مجموعة من العوامل تشمل : (أ) تطور قاعدة المعلومات عن العملاء مما يساعد البنك علي زيادة الحد الأعلى للقرض، (ب) توسع المشروعات التي يمتلكها ويديرها العملاء مما يدفعهم إلي الحصول علي قروض أكبر، وقد لاحظ دوهمل (Dhumale) وآخرين أن القروض التي يمنحها البنك تعتبر المصدر الرئيسي للسيولة اللازمة لتمويل رأس المال العامل وتكاليف التشغيل، خاصة وأنه يلاحظ أنه يتم استثمار نسبة تتراوح بين 50% إلي 60% من الأرباح التي يحققها المشروع، بينما يستخدم الباقي في تحسين ورفع مستوي معيشة المقترض وأسرته، وكذلك ادخار جانباً من هذه النسبة لمواجهة الظروف غير المتوقعة التي قد تواجهها الأسرة [15]

---

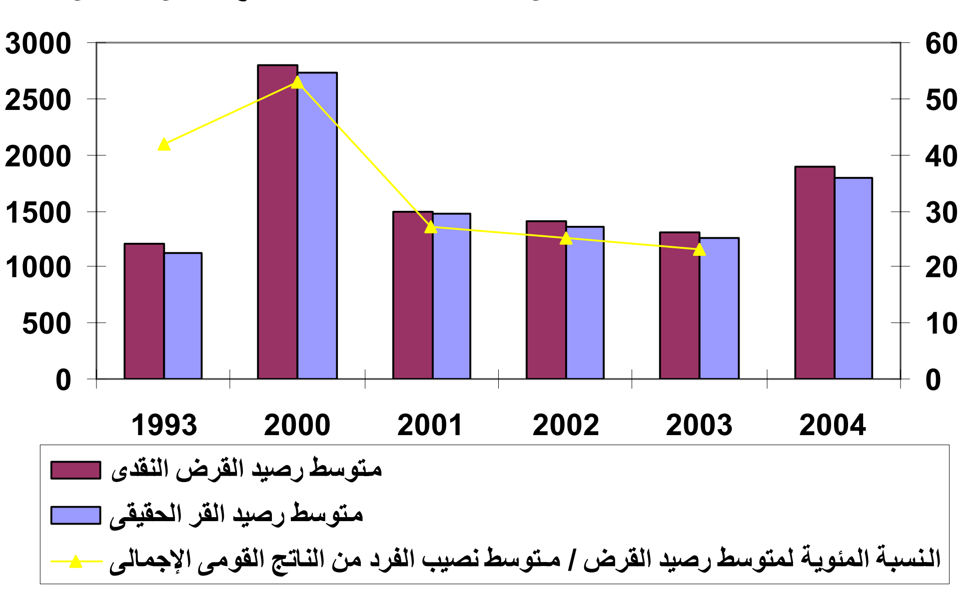
(1) **Source : Dhumale Rahul, Sapacanin, and William Tucker, 'Commercial Banking and Microfinance in Egypt: National Bank for Development' op. cit.**

جدول رقم (6)

متوسط رصيد القرض ونسبته إلي متوسط نصيب الفرد من الناتج القومي الإجمالي (القيمة بالجنيه)

السنــــة	متوسط رصيد القرض النقدي	معدل التضخم%	متوسط رصيد القرض الحقيقي	متوسط نصيب الفرض من الناتج القومي الإجمالي	% لمتوسط رصيد القرض إلي متوسط نصيب الفرد من الناتج القومي الإجمالي
1993	1200	6.4	1127	2872	%42
2000	2800	2.5	2731	5316	%53
2001	1500	2.2	1468	5650	%27
2002	1400	2.7	1363	5503	%25
2003	1300	4.0	1250	5565	%23
2004	1900	6.00	1792	-	-

المصدر : البنك الوطني للتنمية، بيانات غير منشورة، يونيو 2005.



الشكل رقم (3): متوسط رصيد القرض ونسبته إلي متوسط نصيب القروض الناتج القومي الإجمالي .

7- الاستمرارية المالية:

تغيرت أهداف السياسة التمويلية التي تتبعها مؤسسات التمويل متناهي الصغر، فبعد أن كان الهدف الرئيسي هو زيادة الانتشار سواء من حيث اتساع وعمق الانتشار، فقد ركزت هذه المؤسسات علي تحقيق هدف أكثر وهو الاستمرارية المالية، والتي تساعدها علي استمرارها في تقديم خدماتها التمويلية لأصحاب المشروعات الفقراء، وقد أوضح البعض أن زيادة عمق البرنامج قد يؤدي في نفس الوقت إلي زيادة الاستمرارية المالية، بينما رأي البعض الآخر أن هناك تعارض بين الهدفين المشار إليهما فكلما زاد عدد العملاء الأكثر فقراً كلما انخفضت

الاستمرارية المالية مما يهدد هذه المؤسسات بالتوقف، ويرجع هذا إلي أن ارتفاع تكاليف الحصول علي معلومات عن قدرة العميل علي السداد خاصة وأنه كما سبقت الإشارة لا يطلب البرنامج أي ضمانات عينية من العميل مثل منحه القرض، ويرجع هذا إلي أن متوسط تكلفة القرض تشمل جزءاً ثانياً لا ترتبط قيمته لقيمة القرض، ومن ثم يزيد هذا المتوسط في القروض الصغيرة أو متناهية الصغر عنها في القروض الكبيرة.[16]

وقد أوضحت المناقشة السابقة عن الانتشار نجاح البنك الوطني للتنمية في تحقيق هذا الانتشار سواء من حيث الاتساع أو العمق.

ويتناول هذا الجزء من الدراسة التعرف علي ما إذا كان هناك تكامل بين هدفي الانتشار والاستمرارية أو هناك تعارض بينهما.

وتعني الاستمرارية المالية قدرة مؤسسة التمويل متناهي الصغر علي تحقيق إيرادات كافية لتغطية التكاليف الكلية، مع تحقيق فائض أو صافي أرباح مناسبة تسمح باستمرار المؤسسة في تقديم خدماتها، ويجري التعرف علي الاستمرارية المالية بتحليل جودة المحفظة المالية المستخدمة في التمويل والأرباح التي تم تحقيقها من هذه المحفظة.

أ- جودة المحفظة المالية:

توضح بيانات جدول رقم (7) انخفاض نسبة القروض غير المسددة إلي إجمالي رصيد القروض لمدة تزيد عن (30) يوماً من 2% عامي 2000 و 2001 إلي 1.4% في العام التالي، وقد ارتفعت هذه النسبة لتصل أقصاها عام 2003 حيث بلغت 2.4% ويمكن أن تعزي هذه الزيادة إلي ما يلي :

- زيادة عدد العملاء النشطين عام 2003 بنسبة 24% عما كان عليه في العام السابق
- زيادة قيمة القروض الموزعة بنسبة 13% في العامين المذكورين، جدول رقم (4) وقد انخفضت نسبة القروض غير المسددة إلي إجمالي رصيد القروض إلي 1.3% عام 2004.

جدول رقم (7)

مخاطر المحفظة المالية (القيمة بالمليون بالجنيه)

السنـــة	يوم واحد	% لرصيد القروض	أكثر من 30 يوم	% لرصيد القروض	أكثر من 90 يوم	% رصيد القروض
2000	11.3	%9	2.5	%2	2.8	%2.2
2001	3.1	%7.6	00.8	%2	4.00	%9.8
2002	4.00	%7.8	00.7	%1.4	2.7	%5.3
2003	6.8	11.7	1.4	%2.4	2.4	%4.1
2004	9.9	11.7	1.1	%1.3	2.00	%2.4

المصدر : البنك الوطني للتنمية، بيانات غير منشورة، يونيو 2005.

(1) Source : The Triangle of Microfinance : Financial Sustainability, Outreach, and Impact', Edited by Zeller, Moafired and Richard L. Meyer, International Food Policy Research Institute, the Johns Hopkins University Press, Baltimore and London, 2000.

أما نسبة القروض غير المسددة لمدة تزيد عن (90) يوم علي إجمالي رصيد القروض فقد انخفضت 5.3% عام 2002 إلي 4.1% و 2.4% عامي 2003 و 2004 وتشير هذه النسبة التي تقل عن 3% عام 2004 أن البنك قد حقق إنجازاً كبيراً في متابعة وتحصيل القروض، كذلك فإن النسب الموضحة للأعوام 2001 إلي 2003 تشير إلي تضحية البنك بجودة المحفظة المالية لزيادة معدلات الانتشار .

ب- الأرباح [17]

لقد تمكن البنك الوطني للتنمية من تحقيق أرباح من برنامج التمويل متناهي الصغر في فترة وجيزة، حيث حقق التعادل بين الإيرادات والتكاليف عام 1995، وقد زادت الأرباح المحققة فيما بعد بنسبة 15 – 17% عام 1997، و20% تقريباً عام 2002، جدول رقم (8)، ويتضح من تطور التكاليف والأرباح عامي 1997، 2002 المشار إليهما زيادة نسبة تكاليف التشغيل إلي الدخل ويرجع ها إلي القرار الذي اتخذه البنك عام 2000 بتخفي الحد الأعلى لمتوسط القرض كما تبعت الإشارة، إلا أنه مع هذا فيما ارتفعت الأرباح بعد انخفاضها عام 2001/2000.

ويوضح الجدول رقم (8) مقارنة بين النتائج المالية لبرنامج التمويل متناهي الصغر والنتائج المالية التي حققها البنك عامي 1997، 2002 حيث يلاحظ كما هو متوقع ارتفاع نسبة تكاليف التشغيل إلي إجمالي الدخل ببرنامج التمويل متناهي بالمقارنة للبنك، وعلي الرغم من هذا تزيد نسبة الربح إلي إجمالي الدخل عنها في البنك، وقد أشار العاملون بالبنك إلي أنه بينما تمثل المحفظة المالية بالبرنامج نسبة 5% من إجمالي محفظة البنك فإن نسبة الأرباح التي حققتها محفظة البرنامج تعادل 30% من إجمالي أرباح البنك، وقد يرجع هذا إلي انخفاض تكلفة رأس المال بالبرنامج بالنسبة للبنك حيث أن هناك جانباً كبيراً من الأموال المستخدمة في تمويل المشروعات متناهية الصغر قد حصل عليها لبنك كمعونات من جهات أجنبية مثل هيئة المعونة الأمريكية وهيئة المعونة الكندية واليونيسيف ومؤسسة فورد كما سبقت الإشارة.

جدول رقم (8)
أرباح البنك الوطني للتنمية وبرنامج تمويل المشروعات متناهية الصغر

الدخل	البنك %	برنامج الإقراض متناهي الصغر %	البنك%	برنامج الإقراض متناهي الصغر %
تكاليف رأس المال (تقديري)	%66.6	%34.8	%72.3	%18.7
تكاليف التشغيل	%17.5	%28.5	%12.8	%44.5
مخصصات قروض	%8.6	%10.00	%6.5	%17.2
التكاليف الإدارية (تقديرية)	-	% 12-10		
الربح قبل الضرائب	7.3	14.7	%16.7	%19.6

Source : Iqbal Farouk, and Nagwa Riad, "Commercial Microfinance in Egypt, the Case of National Bank for Development, world Bank, 2004.

---

(1) Source : Lqbal, Farouk and Riad, 'Commercial Banking and Microfinance in Egypt: National Bank for Development', World Bank 2004.

جـ سعر الفائدة ونسبة السداد :

تفسر الخصائص التي يتمتع بها المشروع متناهي أسباب ارتفاع نسب السداد بالرغم من ارتفاع سعر الفائدة علي القروض، حيث يبلغ سعر الفائدة حوالي 31.9% في الوقت الذي ارتفعت فيه نسبة السداد من 99.2% عام 1998 إلي 99.5% عام 2003 ، جدول رقم (9) ، ويمكن تلخيص الخصائص المشار إليها فيما يلي :

أ- عدم تأثر الطلب علي غالبية السلع والخدمات التي تنتجها المشروعات متناهية الصغر بفترات الكساد التي يمر بها الاقتصاد القومي، حيث أنها تعتبر سلع وخدمات أساسية بالنسبة للمستهلك ومن ثم فإن مرونة الطلب الدخلية عليها منخفضة.

ب- انخفاض تكاليف إنتاج السلع والخدمات المذكورة بسبب انخفاض رأس المال المستثمر فيها.

جـ- انخفاض تكاليف الأجور بهذه المشروعات أيضا حيث أنه غالبا ما يعتمد المشروع علي مجهود أفراد الأسرة والتي تكون تكلفة فرصتها البديلة منخفضة جداً وقد تقترب من الصفر عند ارتفاع معدلات البطالة.

وعلي هذا فإنه يمكن القول بأن درجة المخاطرة التي تحيط بالمشروعات متناهية الصغر تعتبر متدنية وقد لا تتعرض للمخاطرة، وذلك بالمقارنة للمشروعات الأخرى الصغيرة أو المتوسطة.

جدول رقم (9)
سعر الفائدة ونسب السداد

المؤشر	الوصف	1998	2003
سعر الفائدة	يبلغ سعر الفائدة 16% بالإضافة إلي 3% تكاليف انتقال لقرض لمدة 6 شهور ، وبهذا يبلغ سعر الفائدة شاملاً تكاليف الانتقال 31.88% ويتم سداد الفائدة المستحقة أسبوعيا أما أقساط القرض فيتم سدادها علي أقساط حسب نوع المشروع.		
نسب السداد		%99.2	%99.5

المصدر : البنك الوطني للتنمية ، بيانات غير منشورة ، يونيو 2005 .

د- العائد علي الأصول:

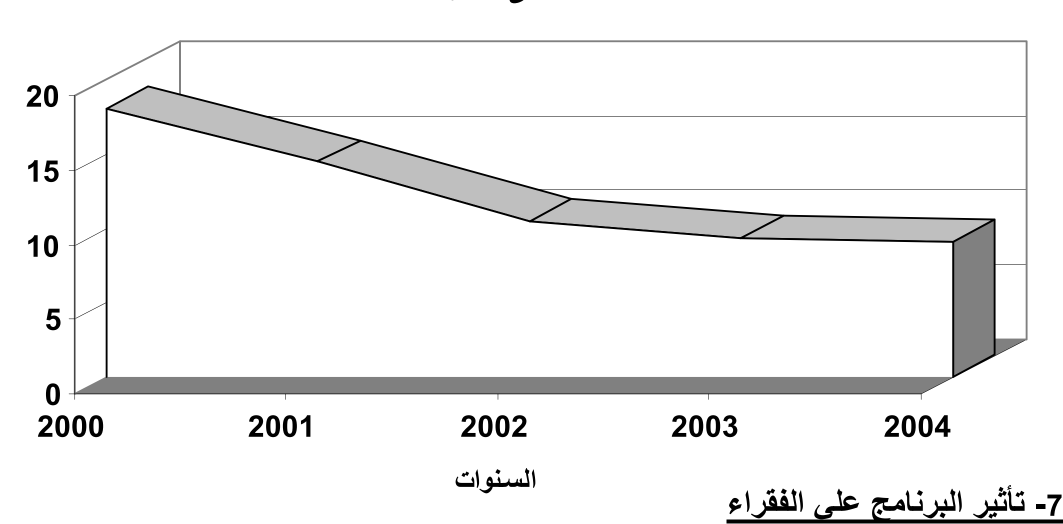
يعتبر معدل العائد علي الأصول مؤشراً جيداً للحكم علي الاستمرارية المالية لأي مشروع اقتصادي وقد بلغ هذا العائد 8.1% عام 2000 انخفض إلي 9.1% عام 2004.

ويرجع هذا إلي انخفاض الحد الأعلى للقرض إلي (3000) جنية، كما سبقت الإشارة، ومن ثم فقد أنخفت الأرباح التي حققها البرنامج من (15.6) مليون جنية عام 2000 إلي (5.7) مليون جنية عام 2003 ثم ارتفعت إلي (28) مليون جنية عام 2004 ، عندما قام البنك بزيادة الحد الأدنى للقرض إلي (10000) جنية ، جدول رقم (10) والشكل رقم (4).

جدول رقم (10) العائد علي الأصول

السنة	صافي الربح (بالمليون جنية)	قيمة الأصول (بالمليون جنية)	العائد علي الأصول
2000	15.6	86.1	%18.1
2001	9.5	65.5	%14.5
2002	6.2	59.1	%10.5
2003	5.7	60.4	%9.4
2004	8.0	87.8	%9.1

المصدر : البنك الوطني للتنمية ، بيانات غير منشورة ، يونيو 2005 .



7- تأثير البرنامج على الفقراء

يمكن قياس تأثير برنامج التمويل متناهي الصغر علي الفقراء بالتعرف علي التغير الذي طرأ علي مستواهم المعيشي ، ولا يوجد حتي الآن أي دراسة أو بيانات متكاملة يمكن الاعتماد عليها في هذا الصدد ، إلا أنه توجد بعض المؤشرات التي أمكن الوقوف عليها من دراسة عينة من المفترض أن 30% منهم قد أتاحوا فرص عمل جديدة ومستديمة للعاطلين ، 20% أتاحوا فرص عمل مؤقتة ، وبالنسبة للتغير في الدخل فقد أشار 60 % من العينة إلي زيادة دخولهم بنسبة 50 % بينما أوضح 11% منهم أن دخولهم قد ارتفعت بنسبة أقل من 50% ، بينما لم يحدث تغير في الدخل في 24% من العينة ، كذلك قام 9 % من أفراد العينة بشراء محلاتهم و 5% قاموا بتوسيع محلاتهم [18].

كذلك أوضحت المقابلة التي تمت مع عدد (5) من المستفيدين من البرنامج لعدة سنوات أن متوسط القرض الذي يحصل عليه العميل في المرة الواحدة تراوح بن (1248) جنية و (6124) جنية، وقد استخدمت غالبية هذه القروض في تمويل رأس المال العامل، كما ساهمت هذه القروض أيضا في توسيع المشروع، كذلك ترتب عي هذه القروض زيادة دخول جميع أفراد

(1) Source : Lqbal, Farouk and Riad, 'Commercial Banking and Microfinance in Egypt: National Bank for Development' op.cit.

الدراسة، وقد أنفق جانبا من هذه الزيادة علي تحسين مستوي المعيشة، وإعادة الاستثمار في المشروع.

الخلاصة

تم الاعتماد علي البيانات المتاحة من تجربة البنك الوطني للتنمية في مجال الإقراض متناهي الصغر في اختبار القروض الثلاثة التالية :

(أ) لا يمكن للبرنامج أن يصل إلي أكثر الطبقات فقراً بسبب ارتفاع التكاليف التي يتحملها البرنامج للوصول إلي هؤلاء الفقراء.

(ب) إذا تمكن البرنامج من الوصول إلي الطبقات الأكثر فقراً فإنه لا يمكنه تحقيق نتائج مالية تمكنه من الاستمرار.

(ج) إذا استطاع البرنامج أن يصل إلي الطبقات الأكثر فقراً وحقق في الوقت نفسه الاستمرارية المالية فإنه سوف يحمل هؤلاء الفقراء بالديون أو الأعباء المالية التي من شانها ألا تؤدي إلي زيادة مستواهم المعيشي.

وقد أشارت المناقشة السابقة إلي عدم صحة هذه الفروض وبالتالي رفضها وبالإضافة إلي هذا فقد أشارت البيانات والدراسات المتاحة عن العديد من مؤسسات التمويل متناهي الصغر إلي زيادة الوعي المصرفي لدي الفقراء وأنه يمكن لهذه المؤسسات أو البنوك تحقيق أرباح مجزية من هذا النشاط، كذلك أتضح استعداد الفقراء لتحمل أسعار فائدة مرتفعة علي القروض التي يحصلون عليها إذا قام البنك بالاستمرار في تقديم خدمات التمويل متناهي الصغر مع الاستجابة السريعة للقروض التي يطلبها العملاء، ومن ثم فإن الفجوة بين الطلب علي القروض والمعروض منها يمكن إغلاقها بزيادة مؤسسات التمويل التي تعمل في هذا المجال[19].

---

(1) Bransdma, Judith and Laurence Hart, ' Making Microfinance Work in the Middle East and North Africa', Private and Financial Sector Development Group, Middle East and North Africa Region, World Bank, Washington, DC, 2000.

الحالة الدراسية رقم 2

مؤسسة الإقراض الجزئي
كاريتاس القدس – الأراضي المقدسة

د. فادي قطّـان وعيسى غريّب (*)

(*) د. فادي قطان: عميد كلية إدارة الأعمال في جامعة بيت لحم – فلسطين.
عيسى غريّب: مسؤول الإقراض في مؤسسة كاريتاس القدس

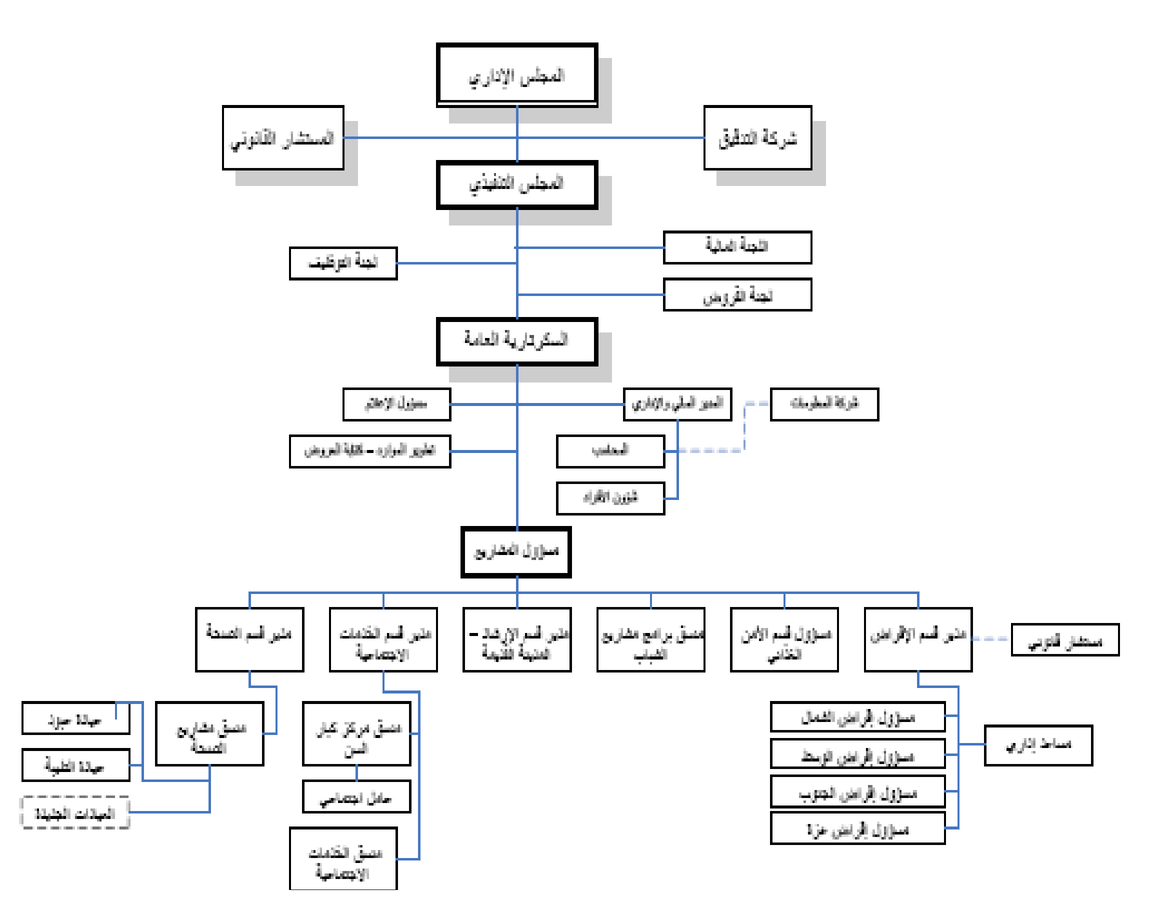
مقدمة

تقدم هذه الحالة الدراسية وصفاً لمؤسسة إقراض جزئي تقيم في مدينة القدس في فلسطين. تم تأسيس كاريتاس القدس عام 1967 في الأراضي المقدسة. تعتبر هذه المؤسسة مؤسسة تابعة للكنيسة الكاثوليكية في الأراضي المقدسة. وقد تأسست من أجل الاستجابة إلى الحالة الطارئة التي ظهرت بعد حرب الأيام الستة عند قيام إسرائيل باحتلال الضفة الغربية وقطاع غزة. أي عند احتلال مئات المدن والقرى الفلسطينية. فهذه المؤسسة هي مؤسسة غير حكومية تابعة للكنسية.

تعتبر مؤسسة كاريتاس القدس عضوا في منظمة الكاريتاس العالمية والتي تمثل اتحادا يضم أكثر من 162 مؤسسة كاريتاس تعمل في أكثر من 200 دولة ومنطقة حول العالم. وكعضو في هذه المنظمة العالمية، يسعى كاريتاس القدس إلى تحقيق رؤية منظمته ألام والتي تتمثل في خلق حضارة من الحب. وتعمل مؤسسة الكاريتاس دون أي اعتبار للنوع أو الجنس أو العرق أو الديانة وتعتبر من اكبر الشبكات الإنسانية العالمية.

الهيكل التنظيمي

يمثل الشكل 1-1 الهيكل التنظيمي لمؤسسة كاريتاس القدس والمعمول به حاليا. يعتبر المقر الرئيس في مدينة القدس إضافة إلى عدد من المكاتب الفرعية في الكنائس المحلية الموزعة في مناطق متعددة تستخدم لتحصيل دفعات القروض ولمقابلة المقترضين المحتملين خلال النشاطات التي تهدف للالتقاء بالمجتمع. كما وتستخدم العيادات الخاصة بمؤسسة الكاريتاس كمكاتب فرعية أيضا.



رسالة المؤسسة
رفع الفقر وترويج تطور الإنسان والعدالة الاجتماعية من اجل الشهادة للإيمان المسيحي وقيم الإنجيل المقدس.

فان هذا العالم:
1. يعكس قدرة الله حيث تعم العدالة، والسلام، والحقيقة والحرية والوحدة.
2. حيث تعتبر كرامة الإنسان الذي حلق على صورة الله بأنها الأساس.
3. حيث لا يوجد أي استثناء، تمييز، عنف، عدم احتمال الغير، أو الفقر.
4. حيث يتم اقتسام خيرات الأرض من قبل الجميع.
5. حيث تعمل الخليقة كاملة نحو المصلحة العامة للأجيال القادمة،
6. حيث يجد كل إنسان، وبالأخص الفقراء والمهمشون والمضطهدون يجدون الأمل ويحافظون على كرامتهم الإنسانية كجزء من العالم.

عدد الموظفين
يعمل في قسم الإقراض مسؤولي الإقراض إضافة إلى محاسب غير متفرغ. ويكون مسؤولي الإقراض مسؤولين عن منح القروض الفردية. وبالإضافة إلى ذلك تقدم المؤسسة خدمات التدريب الفردي والمتابعة.

ويعتبر المصدر الأساسي للتمويل هو أعضاء اتحاد الكاريتاس الآخرين.

متوسط الشروط الخاصة بالقرض
على الفرد الذي يسعى للحصول على مساعدة مالية من خلال مؤسسة كاريتاس القدس أن يقدم كافة الوثائق الثبوتية وفقا لآلية طلب القرض التي تتبناها المؤسسة. أي عليه أن يتقدم بطلب خطي يشرح فيه وضعه الاجتماعي والاقتصادي وحاجته للقرض. ويجب أن يتم تقديم شخصين مؤهلين ذوي مصدر دخل ثابت من اجل إتمام الطلب إضافة إلى ضمان الخصم بالمصدر في حالة عدم الوفاء بالقرض.

يقدم احد مسؤولي الإقراض بالبحث الميداني للتأكد من الهدف من القرض والحاجة له، كما ويساعد في دراسة جدوى تقرير الائتمان وتوصيات مسؤول الإقراض بانهما أساس مناقشة الطلب من قبل لجنة مراجعة الطلبات المكونة من سبعة أشخاص.

تقوم اللجنة بمناقشة الطلب ويتم التوصل إلى القرار في غضون أربعة أسابيع من استلامه. ويتم إبلاغ مقدم الطلب عن قرار اللجنة إما كتابة أو بواسطة الهاتف.

يدفع مقدم الطلب رسوم إدارية تتراوح من 6% - 7% ويعتمد ذلك على حجم القرض الموافق عليه. وتدفع هذه المبالغ مقدما وتقسم إلى قسمين:
1. تغطية مصاريف البرنامج التشغيلية
2. تتم رسملة 1% من هذا المبلغ ويعاد استثمارها في الصندوق الخاص بالبرنامج كمشاركة المجتمع المحلي فيه. وقد أقرت لجنة مراجعة الطلبات منذ عام 2003 إضافة الـ 1% هذه لاحتياطي صندوق الإقراض، وستبدأ المؤسسة بتحصيل مبلغ 10 دولار كرسوم لتقديم الطلب عن كل طلب تتم الموافقة عليه.

واعتمادا على مبلغ القرض الموافق عليه من قبل اللجنة، يوضح الجدول التالي الرسوم الإدارية، فترة السماح وفترة السداد:

قيمة القرض	الفائدة الإسمية (رسوم إدارية تدفع مقدماً)	الفائدة الفعلية	فترة السماح	فترة الوفاء
$2,000 - 4,999	6%	7.9%	2 Months	20شهراً
$5,000 - 9,999	6%	6.3%	2 Months	25شهراً
أكثر من $10,000	7%	5.2%	3 Months	35شهراً

تستحق الدفعات في الأول من كل شهر كما هو موضح على الكمبيالة واتفاقية الإقراض.
وعلى المستفيد والكفلاء أن يوقعوا على 20 – 35 كمبيالة تستحق كل منها في بداية كل شهر.

الطرق المستخدمة لتقييم مستوى فقر العميل:
تستخدم طرق سريعة وبسيطة لتقييم مستوى فقر العميل مثل المؤشرات المرئية للفقر (نوعية، المسكن)، إضافة إلى استبانة بسيطة غير رسمية. ويرى مسؤولي الإقراض والإدارة إن هذه الطرق البسيطة عملية وقليلة التكلفة.

يتم هذا التقييم مرتين، الأولى قبل تقديم القرض والثانية بعد منح القرض بخمسة أو ستة أسابيع. ذلك بالإضافة إلى استخدام معايير اختيار وضعتها لجنة مراجعة الطلبات من اجل اختيار المستفيدين.

معدل رصيد القرض للمقترض الواحد
كما هو موضح في رسالة المؤسسة، فان مؤسسة الكاريتاس تقدم القروض الفردية دون الاحتفاظ بأي توفير أو ودائع من الناس. حيث يتم الحصول على الأموال المستخدمة في الإقراض من مصادر عدة أهمها أعضاء الاتحاد في العالم. وعليه، فان المؤسسة لا تحتفظ بأي حساب توفير لديها.

تمنح مؤسسة الكاريتاس القروض لأسباب متعددة بما في ذلك مشاريع مولدة للدخل، الإسكان، الطوارئ والتعليم. ويظهر الجدول رقم 1-1 توزيع هذه القروض موضحا معدل رصيد القرض الواحد في كل من السنوات الست الماضية:

الجدول 1-1 –معدل رصيد القرض لكل من السنوات الستة الماضية

السنة	مولدة للدخل	إسكان	طوارئ	تعليم	المعدل
1999	$2,322.2	$1,683.9	$2,012.1	$1,629.8	$1,912.0
2000	$2,092.5	$1,672.2	$1,698.4	$1,588.6	$1,763.0
2001	$2,073.4	$1,701.4	$1,830.7	$1,382.8	$1,747.1
2002	$2,261.9	$1,902.3	$1,929.0	$1,513.9	$1,901.8
2003	$2,305.8	$1,745.7	$2,099.0	$1,075.1	$1,806.4
2004	$2,332.4	$1,846.2	$1,706.8	$1,523.3	$1,852.2
المعدل	$2,231.37	$1,758.62	$1,879.36	$1,452.26	$1,830.40

توزيع المقترضين

على الرغم من أن سجلات المؤسسة لا تقدم معلومات كافية للمساعدة على تحديد خط الفقر للمقترضين والمستفيدين إلا أنها تحتوي على بعض المعلومات المفصلة حول الفئات المستهدفة لهذه القروض. كما ويلاحظ عدم وجود مستفيدين أميين في هذه المؤسسة. يبين الجدول 1-2 أدناه توزيع المستفيدين حسب الجنس أما الجدول 1-3 فيوضح توزيعهم حسب مكان السكن _ الريف أو المدينة.

الجدول 2-1 – توزيع المستفيدين حسب الجنس (F= أنثى، M= ذكر)

نوع القرض		1999				2000				2001			
		#		%		#		%		#		%	
		F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M
مولد للدخل	جاري	16	84	16%	84%	9	37	20%	80%	0	9	0%	100%
	تراكمي	45	231	16%	84%	48	223	18%	82%	30	221	12%	88%
إسكان	جاري	21	62	25%	75%	14	36	28%	72%	6	20	23%	77%
	تراكمي	31	170	15%	85%	39	156	20%	80%	37	140	21%	79%
طوارئ	جاري	5	22	19%	81%	4	7	36%	64%	2	10	17%	83%
	تراكمي	15	63	19%	81%	15	59	20%	80%	13	63	17%	83%
تعليم	جاري	5	10	33%	67%	3	6	33%	67%	1	5	17%	83%
	تراكمي	10	22	31%	69%	11	22	33%	67%	9	23	28%	72%

نوع القرض		2002				2003				2004			
		#		%		#		%		#		%	
		F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M
مولد للدخل	جاري	3	23	12%	88%	2	20	9%	91%	1	19	5%	95%
	تراكمي	35	225	13%	87%	36	231	13%	87%	34	220	13%	87%
إسكان	جاري	4	26	13%	87%	10	28	26%	74%	11	38	22%	78%
	تراكمي	32	145	18%	82%	32	161	17%	83%	35	165	18%	83%
طوارئ	جاري	2	7	22%	78%	0	8	0%	100%	2	3	40%	60%
	تراكمي	16	66	20%	80%	12	60	17%	83%	14	64	18%	82%
تعليم	جاري	2	4	33%	67%	1	1	50%	50%	3	1	75%	25%
	تراكمي	11	24	31%	69%	10	31	24%	76%	11	18	38%	62%

الجدول 1-3 – توزيع المستفيدين حسب منطقة السكن (R= قرية، U= مدينة)

نوع القرض		1999				2000				2001			
		#		%		#		%		#		%	
		R	U	R	U	R	U	R	U	R	U	R	U
مولد للدخل	جاري	22	78	22%	78%	16	30	35%	65%	7	14	33%	67%
	تراكمي	56	220	20%	80%	40	231	15%	85%	45	206	18%	82%
إسكان	جاري	24	59	29%	71%	19	31	38%	62%	5	21	19%	81%
	تراكمي	76	125	38%	62%	85	110	44%	56%	79	98	45%	55%
طوارئ	جاري	18	9	67%	33%	2	9	18%	82%	0	12	0%	100%
	تراكمي	4	74	5%	95%	6	68	8%	92%	4	72	5%	95%
تعليم	جاري	2	13	13%	87%	0	9	0%	100%	0	6	0%	100%
	تراكمي	3	29	9%	91%	3	30	9%	91%	2	30	6%	94%

نوع القرض		2002				2003				2004			
		#		%		#		%		#		%	
		R	U	R	U	R	U	R	U	R	U	R	U
مولد للدخل	جاري	9	17	35%	65%	5	17	23%	77%	4	16	20%	80%
	تراكمي	42	218	16%	84%	44	223	16%	84%	45	209	18%	82%
إسكان	جاري	9	21	30%	70%	8	30	21%	79%	16	33	33%	67%
	تراكمي	69	108	39%	61%	71	122	37%	63%	74	126	37%	63%
طوارئ	جاري	0	9	0%	100%	2	6	25%	75%	0	5	0%	100%
	تراكمي	4	78	5%	95%	5	67	7%	93%	5	73	6%	94%
تعليم	جاري	2	3	40%	60%	1	1	50%	50%	1	3	25%	75%
	تراكمي	3	32	9%	91%	2	39	5%	95%	3	26	10%	90%

نسبة كبيرة من القروض الممنوحة لأغراض توليد الدخل كانت موجهة نحو إنشاء مشاريع صغيرة جديدة. يلخص الجدول 1-4 نسبة أولئك الذين يستخدمون القروض لبدء مشاريعهم للمرة الأولى كنتيجة للحصول على القرض.

جدول 1-4 – المستفيدون مؤسسو المشاريع الصغيرة للمرة الأولى

نسبة القرض المستخدم لإنشاء مشروع جديد	سنة منح القرض
86.96%	*1999*
88.56%	*2000*
87.65%	*2001*
94.23%	*2002*
74.91%	*2003*
82.68%	*2004*

كما أشير له سابقا، وكما يوضح الملحق لهذه الحالة الدراسية، فان البيئة السياسية تعتبر عاملا أساسيا يؤثر على تحصيل القروض. ففي السنوات ما بعد عام 2000، يلاحظ أن هناك انخفاضا في كل من الكفاية المالية والتشغيلية بسبب النقص في الإيرادات. إن هذه هي الحقيقة على الرغم من أن عدد القروض الفاعلة بقي في نفس مستواه السابق لعام 2000. يوضح الجدول 1-5 عدد القروض الفاعلة في السنوات الست الأخيرة ويتبعه كل من الجدول 1-6 والجدول 1-7 ليلخصا كل من الكفاية التشغيلية والكفاية المالية على التوالي.

الجدول 1-5 عدد القروض الفاعلة في السنوات الست الأخيرة

عدد القروض الفاعلة	السنة
587	**1999**
573	**2000**
536	**2001**
554	**2002**
573	**2003**
561	**2004**
564	**Average**

الجدول 1-6 – الكفاية التشغيلية

السنة	الدخل	الفوائد الدائنة على حسابات البنوك	1%	المساهمة	التكاليف التشغيلية	مجموع الإحتياطيات	الكفاية التشغيلية
1999	$40,348	$10,722	$8,050	$0	$36,495	$0	139.94%
2000	$23,995	$23,806	$4,772	$2,721	$33,695	$0	133.79%
2001	$13,522	$7,595	$2,604	$0	$38,425	$0	54.96%
2002	$16,343	$5,124	$3,219	$0	$39,351	$0	54.55%
2003	$15,105	$4,942	$0	$0	$39,074	$2,941	47.71%
2004	$16,250	$3,917	$0	$0	$39,173	$3,250	47.54%

الجدول 1-7 – الكفاية المالية

السنة	الدخل	الفوائد الدائنة على حسابات البنوك	1%	المساهمة	التكاليف التشغيلية	مجموع الإحتياطيات	التكاليف المالية*	الكفاية المالية
1999	$40,348	$10,722	$8,050	$0	$36,495	$0	$100	139.55%
2000	$23,995	$23,806	$4,772	$2,721	$33,695	$0	$100	133.39%
2001	$13,522	$7,595	$2,604	$0	$38,425	$0	$100	54.82%
2002	$16,343	$5,124	$3,219	$0	$39,351	$0	$100	54.41%
2003	$15,105	$4,942	$0	$0	$39,074	$2,941	$100	47.60%
2004	$16,250	$3,917	$0	$0	$39,173	$3,250	$100	47.43%

يمثل الدخل المشار إليه في الجدولين 1-6 و 1-7 إلى 5% يتم تحميلها إلى أرصدة القروض القائمة. أما إيراد الفوائد فهو عبارة عن الفوائد الدائنة التي تضيفها البنوك إلى حسابات الكاريتاس المودعة في البنوك. وقد قررت الإدارة في عام 2003 استخدام 1% من الأموال المحصلة لتغطية الديون المعدومة. أما قبل ذلك التاريخ فقد استخدمت هذه النسبة وأعيدت رسملتها لمنح قروض جديدة.

أما بالنسبة إلى التكاليف التشغيلية، فيلخص الجدول 1-8 تكاليف إدارة العمليات في مكاتب كاريتاس القدس.

الجدول 1-8 – التكاليف التشغيلية

السنة	الرواتب	مصاريف أخرى	مصاريف المركبات	المجموع
1999	31,395.00	4,300.00	800.00	**36,495.00**
2000	31,395.00	1,300.00	1,000.00	**33,695.00**
2001	34,125.00	1,000.00	3,300.00	**38,425.00**
2002	37,537.50	800.00	1,013.00	**39,350.50**
2003	37,537.50	800.00	736.00	**39,073.50**
2004	37,537.50	800.00	835.00	**39,172.50**

إن الوضع السياسي الحالي والتراجع الاقتصادي في الدولة يزيد من الأعباء وينعكس ذلك على الزيادة في حجم المحافظ الخطرة في السنوات ما بعد الانتفاضة الثانية وزيادة في نسبة الديون المتأخرة في الوقت ذاته. ويظهر ذلك واضحا في الجدول 1-9 والجدول 1-10.

جدول 1-9 – المحافظ الخطرة

	مولدة الدخل	إسكان	طوارئ	تعليم	المعدل
1999	6.97%	6.06%	7.22%	5.00%	6.31%
2000	12.90%	10.03%	12.01%	7.85%	10.70%
2001	20.72%	15.90%	17.35%	15.54%	17.38%
2002	21.57%	17.42%	19.84%	18.93%	19.44%
2003	21.63%	17.74%	22.90%	22.51%	21.19%
2004	22.50%	16.03%	25.63%	20.42%	21.15%

جدول 1-10 – نسبة المتأخر من الديون

	مولدة الدخل	إسكان	طوارئ	تعليم	المعدل
1999	8.72%	6.74%	9.16%	0.00%	6.16%
2000	13.40%	9.59%	10.14%	0.00%	8.28%
2001	18.83%	12.72%	17.07%	3.20%	12.96%
2002	23.20%	15.96%	24.49%	14.38%	19.51%
2003	22.65%	14.64%	24.39%	13.31%	18.75%
2004	20.95%	12.91%	22.77%	11.61%	17.06%

من اجل إعطاء القارئ بعض العمق في نشاطات مؤسسة كاريتاس القدس، نصف فيما يلي ثلاثة من المستفيدين، وقد تمت الملاحظة من الزيارات للمواقع الثلاث أن الوضع السياسي وعدم الاستقرار وعدم التأكد في البيئة المحيطة هي عوامل رئيسية تحرم المشاريع الصغيرة من النمو والتوسع. فقد

تم منح القروض الثلاث اللاحقة في مراحل سياسية مختلفة. كما ويبين ملحق هذه الدراسة بعض المعلومات المفيدة للقارئ حول اثر الوضع السياسي على نشاطات الكاريتاس.

الحالة رقم 1

مشغل أعمال يدوية لخشب الزيتون

إن الصناعات اليدوية موجودة في فلسطين منذ عصور. فان معظم الإنتاج يتم توزيعه في محلات التحف الشرقية في السوق المحلي من اجل بيعه إلى السائحين والحجاج. ولم تولي هذه الصناعة أي اهتمام لقطاع التصدير.

معلومات حول المستفيد	
الموقع	بيت ساحور
الحالة الاجتماعية	متزوج
العمر/الجنس	34 سنة /ذكر
التعليم	الثانوية العامة
أفراد معالين في الأسرة	4 أطفال والزوجة
معالين آخرين	والدة المالك الطاعنة في السن
المصدر الرئيس للدخل	مشغل خشب الزيتون والصدف
مصادر دخل أخرى	يعمل المالك كنادل في بطريركية الروم مقابل 400 دولار شهريا
مستوى المعيشة	جيد – المسكن ملك

معلومات حول المشروع قبل الحصول على القرض	
الموقع	بيت ساحور
الإنتاج	خشب الزيتون والصدف
راس المال	3500 دولار أمريكي
نوع المشروع	مستمر/يعمل في الإنتاج

الهدف من القرض هو شراء 50 كغم من الصدف الأصلي من اجل استخدامه في الصناعة اليدوية. وقد تم الدخول في هذا الاستثمار استعدادا لاستقبل اليوبيل المتوقع.

شروط القرض	
القرض الموافق عليه	3000 دولار
فترة السداد	20 شهرا
فترة السماح	شهرين
الرسوم الإدارية	%6
تاريخ منح القرض	أكتوبر 1999 (قبل بدء الانتفاضة الثانية)

الأثر المترتب على القرض

- في النصف الأول من العام 2000، ارتفع صافي الربح للمشغل مما يقارب 3000 شيكل (حوالي 730 دولار) إلى ما يزيد عن 920 دولار.

- توسعت قنوات التوزيع وتجاوزت حدود مدينة بيت لحم لتغطي مناطق أخرى مثل القدس والناصرة.
- وفر المشغل فرصة عمل بدوام جزئي.
- تم الوفاء بالقرض كاملا على الرغم من بدء الانتفاضة الثانية. غير انه تبين عند الزيارة لأغراض المتابعة في عام 2002 أن المشغل قد أغلق حيث أن صاحبه قد استنفذ رأسماله. ويعمل المالك حاليا كعامل باجر يومي لدى احد المشاغل الكبرى في بيت لحم.
- أما اليوم، وبالاعتماد على تقديرات اتحاد الغرف التجارية الفلسطينية، فانه يتم توزيع قرابة 70% من إنتاج خشب الزيتون في السوق المحلي. أما الكمية المتبقية (30%) فيتم تصديرها إلى الخارج بواسطة تجار إسرائيليين عن طريق المنتجين الكبار والبيع الشخصي في الكنائس والمحال في الدول المتعددة.

الحالة رقم 2

مشغل لصناعة العلب البلاسبيكية للمجوهرات.

المستفيد	
الموقع	رام الله / الضفة الغربية
الحالة الاجتماعية	متزوج
العمر/الجنس	34 سنة /ذكر
التعليم	المدرسة الإعدادية
أفراد معالين في الأسرة	5 أبناء والزوجة
معالين آخرين	والدة المالك الطاعنة في السن
المصدر الرئيس للدخل	المشغل الخاص بصناعة العلب البلاستيكية
مصادر دخل أخرى	لا يوجد
مستوى المعيشة	جيد – المسكن ملك

معلومات حول المشروع مثل الحصول على القرض	
الموقع	البيرة / المنطقة الصناعية في رام الله
المشروع	مشروع للصناعة البلاستيكية
راس المال	32000 دولار أمريكي
نوع المشروع	مستمر/يعمل في الإنتاج

أهداف القرض:

1. شراء ثلاثة قوالب جديدة من اجل التنويع في الإنتاج من اجل مقابلة الزيادة في الطلب.
2. من اجل المنافسة في سوق يدخله علب بلاستيكية مستوردة.

شروط القرض	
القرض الموافق عليه	4000 دولار
فترة السداد	20 شهرا
فترة السماح	شهرين
الرسوم الإدارية	%6
تاريخ منح القرض	نوفمبر 1999 (قبل بدء الانتفاضة الثانية)

الأثر المترتب على القرض

- لا زال هذا القرض قائما – متأخر 20% - وقد تمت إعادة جدولته مرتين
- مواجهة منافسة ضارية من العلب المشابهة المستوردة من الصين.
- ما زال المستفيد يعمل لإرضاء حاجة الزبائن.
- لا يوجد أية زيادة في حجم الإنتاج.
- يستخدم ما نسبته 50% من الطاقة الإنتاجية.
- واجه المشروع خسائر مباشرة وغير مباشرة للمخزون من المواد والسلع الجاهزة كنتيجة مباشرة لإطلاق النار الإسرائيلي عند اجتياح المدينة.

الحالة رقم 3

معرض ومحل للأثاث

المستفيد	
الموقع	بيت لحم
الحالة الاجتماعية	أعزب
العمر/الجنس	23 سنة / ذكر
التعليم	درجة جامعية في إدارة الأعمال
أفراد معالين في الأسرة	لا يوجد
معالين آخرين	أخ وأبوين
المصدر الرئيس للدخل	المشروع
مصادر دخل أخرى	لا يوجد
مستوى المعيشة	متوسط

معلومات حول المشروع مثل الحصول على القرض	
الموقع	بيت لحم
المشروع	بيع الأثاث
راس المال	15000 دولار
نوع المشروع	مستمر/يعمل في البيع
تاريخ منح القرض	2003/5/14

أهداف القرض

1. استكمل إعادة تجميل الموقع
2. شراء مخزون الأثاث

شروط القرض	
القرض الموافق عليه	10000 دولار
فترة السداد	35 شهرا
فترة السماح	3 شهور
الرسوم الإدارية	%7
تاريخ منح القرض	2003/5/14

الأثر المترتب على القرض

- يتم تسديد الدفعات حسب الجدول.
- قام المستفيد بتوسيع المساحة لتشمل 100 متر مربع إضافة إلى 150 متر مربع موجودة سابقا.
- فتح فرصتين للعمل - رجال مبيعات - بعد الحصول على القرض، فقد كان المستفيد قبل الحصول على القرض يقوم بكافة الأعمال بمفرده.
- شارك المستفيد في مساقين للمهارات الإدارية في احد المعاهد التدريبية في بيت لحم: وكان تركيز هذه المساقات على التسويق.
- يساعد هذا المشروع على رفع الوضع المالي للمستفيد
- استطاع المستفيد بنجاح شراء كميات كبيرة من الأثاث من مصادر متنوعة بأسعار منخفضة وقد عمل على إعادة استثمار الأرباح في توسيع المشروع.
- قد واجه المستفيد في كثير من الأحيان بعض الصعوبات في السيولة النقدية بسبب صعوبة التحصيل. إن هذا يعود بشكل رئيسي إلى البيئة القانونية والتشريعية في هذا المجال.

الملحق

من اجل فهم المناقشات السابقة، أقدم هنا شرحا للصعوبات والتحديات التي يواجها برنامج الإقراض في مؤسسة كاريتاس القدس بشكل يومي خلال العمل في الضفة الغربية.

البيئة التشغيلية

- الزيادة في مستوى فقر الشعب الفلسطيني بسبب الوضع السياسي، الاقتصادي، الاجتماعي.
- التراجع الاقتصادي قد اثر على كافة القطاعات الفلسطينية مما أدى إلى ظهور طبقة جديدة تسمى الفقراء الجدد.
- بلغت نسبة البطالة حوالي 22.35 في الضفة الغربية و 36.8% في قطاع غزة في الربع الثالث من العام 2004.

مصدر المعلومات: دائرة الإحصاء المركزي الفلسطيني، المؤتمر الصحفي حول نتائج البحث في القوى العاملة (تموز – أيلول 2004) الفصل، الاقتصاد الفلسطيني والمستوطنات – البنك الدولي 23/حزيران/2004.

وقد تأثرت أعمال كاريتاس القدس للأسباب التالية:

- إن إغلاق المناطق الفلسطينية وعزلها عن بعضها جعل الدخول والخروج منها صعبا أو مستحيلا في بعض الأحيان.
- يتم ضياع ساعات طويلة من الانتظار على الحواجز أو استخدام طرق التفافية طويلة ثم فتحها لتسهيل حركة المستوطنين الإسرائيليين.

تبعد مدينة بيت لحم فقط 10كم عن القدس. وقد كان الوقت اللازم للتنقل فيما بينها في الظروف الطبيعية لا يتعدى 15 دقيقة. تحتاج اليوم (إذا كنا محظوظين) بين 30 – 45 دقيقة. أما طريق العودة من بيت لحم إلى القدس فتستغرق من 1 – 2 ساعة حيث يتم فحص المركبة بدقة من قبل الجنود على الحواجز حيث أننا نكون متوجهين إلى القدس – إسرائيل.



الجزء الشمالي من الضفة الغربية



من اجل الدخول إلى المناطق الشمالية في الضفة الغربية (مثل مدينة الزبابدة في جنين) نحتاج دوما للحصول على تصريح. من الجنود الإسرائيليين. وذلك بعد إعطائهم كافة البينات الدقيقة مثل رقم لوحة المركبة، اسم السائق والمسافرين...الخ. وبعد إصدار التصريح وفي كثير من الحالات وبعد السفر لمدة طويلة والوصول إلى الحاجز العسكري عند مدخل جنين يرفض الجنود السماح لنا بالدخول بحجة الأمن.

إن هذه المشكلة بالطبع تصعب علينا الأمر دوما وتحول دون قيامنا بالزيارات الميدانية لزيارة المستفيدين أو

لتحصيل القروض منهم. كما وتجعل من الصعب أو المستحيل على عملائنا الخروج من قريتهم لتسديد القرض أو الحصول على قرض جديد.

جدار الفصل يسبب صعوبات إضافية لعملائنا وللفلسطينيين بشكل عام في التجارة والتبادل بين المدن والقرى. فان فترات حظر التجول الطويلة والهجمات المستمرة تسببت في فقدان العديد من العملاء لمشاريعهم أو أحيانا لأفراد عائلتهم. فبالطبع تعتبر الخسائر الإنسانية من هذه المعاناة غير محصورة وغير قابلة للقياس كما وان التكلفة الاقتصادية عالية جدا.

وقد دفع ذلك كله مؤسسة كاريتاس القدس إلى زيادة التركيز على النشاطات الخارجية مما يزيد من المخاطر الأمنية على الموظفين من الجانبين. وعليه أصبح من الضروري تطوير بعض أساليب الأمن خاصة عند القيام بالزيارات الميدانية لتحصيل الدفعات – حيث يعرف الجميع متى وأين يتم الدفع- مما يخلق احتمالات للسرقة، أو الأذى أو حتى قتل احد الموظفين. إضافة إلى أن عمل المؤسسة في منطقة صدام حيث تتوفر الأسلحة والبنادق والقنابل اليدوية.

وعليه، فان من الضروري تشجيع الموظفين أن يكونوا متيقظين دوما وان لا يتبعوا نمطا واحدا من السلوك. فمثلا يتم استخدام مكاتب بقرب مراكز الشرطة. ففي مدينة بيت لحم مثلا يتم استخدام مكتب رئيس الكهنة في داخل كنيسة المهد. أما في رام الله فيتم استخدام مكتب قريب من البنك حيث يتم إيداع المبالغ النقدية مباشرة. كما ويتم تحديد أيام مختلفة من الأسبوع من اجل إعطاء القروض أو تحصيل الدفعات.

ومن اجل منع فقدان روح الهدف التي قد يصاب بها المنتفعين الذين خسروا أعمالهم فإننا نبذل جهدنا في دعمهم من اجل الحفاظ على مقدرتهم على السيطرة. كما ونحاول إعطائهم الشعور بان الظروف ستتحسن وان عدم الوفاء بالالتزام سيعيق إمكانية حصول المستفيد على قرض مستقبلي.

إن التحصيل من العملاء غير القادرين بسبب وقف العمل أو بسبب تدمير مشروعاتهم قد تمت إعادة جدولتها، كما وتم تقسيم مبلغ كل كمبيالة على كمبيالتين. إن هذا يعني زيادة أعباء الموظفين في متابعة التحصيل من كل من العملاء.
وعند سؤال بعض المنتفعين عن أسباب عدم الوفاء تكون الإجابة رغبة البعض بالاحتفاظ بالسيولة النقدية لأغراض الاستخدامات المستقبلية بسبب عدم التأكد أو لان الانتفاضة تعتبر ببساطة عذرا جيدا لعدم الوفاء.

على الرغم من ذلك، فان المؤسسة قد أكدت مرارا على ضرورة الوفاء بالالتزامات وكانت قاسية جدا في التعامل مع العملاء القادرين على الوفاء. غير أن تحصيل الديون القديمة والحديثة سيصبح أمرا في غاية الصعوبة في حال استمرار العنف في الضفة الغربية وقطاع غزة أو زادت حدته.

وقد عملت مؤسسة الكاريتاس على استحداث صندوق دعم الديون المعدومة الذي يستخدم لتغطية القروض التي ليس من الممكن تحصيلها بسبب الوفاة أو بسبب تدمير المشروع الناتج عن الوضع الراهن.

الجمهور الغاضب
إن العمل اليومي يدفعنا إلى التعامل مع مقدمي الطلبات الغاضبين بسبب عدم الموافقة على طلباتهم. ففي الكاريتاس هناك توجه للابتعاد عن منح قروض لمشاريع تعتمد على العمل في إسرائيل ويتم التركيز على تلك المشاريع الموجهة للأسواق المحلية. كما وأصبحت المؤسسة أكثر صرامة في إجراءات اختيار المنتفعين.

ولسوء الحظ، فان المؤسسة تحاول أن تعد نفسها للتعامل مستقبلا مع جيل فلسطيني نشأ في ثقافة القتال المسلح والعنف.

كما وتواجه المؤسسة أمرا آخر عند التعامل مع المنتفعين وهو الخلط بين مفهومي المنحة والقرض وذلك بسبب انتشار العديد من البرامج الإنسانية في كل من الضفة الغربية وقطاع غزة.

تقييم الأثر المترتب على القروض

"سيدي، عم تبحث تحت الضوء"؟
"المفاتيح"
"لماذا؟ هل فقدتها هنا؟"
"لا، قد فقدتها في الجانب الآخر"
"إذا لماذا لا تبحث عنها هناك؟"
"لان الضوء أفضل هنا"

إنها دعابة قديمة إلا أنها تعكس واقع قياس اثر القروض على المنتفعين في فلسطين. فان الإقراض الجزئي وجد أصلا من اجل رفع الفقر. إلا انه وبسبب الظروف الحالية أصبح من الصعب قياس ما إذا أصبح العملاء اقل أو أكثر فقرا بسبب الخدمات التي تقدمها المؤسسة.

عدم تطبيق القانون
إن عدم وجود نظام قضائي وقانوني فاعل يعيق عمل المؤسسة.

المقدرة على الاستمرار
لقد أثرت الانتفاضة على الوضع المالي لبرنامج الإقراض غير أن حجم الأضرار غير واضح كما ولا يمكن تحديد الزمن الذي تحتاجه للخروج من الوضع الحالي. إن العودة إلى الوضع الطبيعي ممكنا في حالة الهدوء السياسي. أما استمرار الوضع الراهن لما بعد 2005 فسيؤدي إلى اثر سلبي طويل الأجل.

الحالة الدراسية رقم 3

دور مؤسسات التمويل الأصغر في التنمية الريفية في فلسطين

د. شريف أبو كرش(*)

(*) أستاذ التمويل والمؤسسات المالية المساعد، قسم العلوم المالية والمحاسبية، كلية التمويل والإدارة، جامعة الخليل. وأبو كرش ممنون جداً للعديد من الأشخاص الذين ساعدوا ودعموا وشجعوا لإنجاز هذا العمل المتواضع، وبخاصة جامعة الخليل-فلسطين وجامعة تورينو – إيطاليا. لهم مني جميعاً كل التحية والاحترام.

فلسطين وخلفيتها

الموقع:

إن موقع فلسطين في وسط العالم العربي وعلى الساحل الشرقي للبحر الأبيض المتوسط جعلها محط أطماع المستعمرين، حيث وقعت تحت الانتداب البريطاني منذ عام 1917م ولغاية عام 1948، كما وقعت تحت السيطرة الإسرائيلية منذ 1948 ولغاية 1993 بعد اتفاقية أوسلو.

الاقتصاد

لقد نتج عن الاحتلال الإسرائيلي عام 1967 شل الاستثمارات الداخلية والخارجية للضفة الغربية وقطاع غزة وتقيدت حركة التجارة بالإضافة إلى مصادرة الأراضي والمياه وأصبح النشاط الاقتصادي في الضفة الغربية وقطاع غزة رهن الأوضاع السياسية والأمنية الإسرائيلية وربط الاقتصاد الفلسطيني بالاقتصاد الإسرائيلي حيث تم فرض العديد من التشوهات الاقتصادية مما نتج عنه تراجع ملحوظ في البنية التحتية والخدمات وإهمال وتفريغ المؤسسات الوطنية.

المساحة والسكان

تبلغ المساحة الكلية للضفة الغربية وقطاع غزه 6207 كم2 منها 5842كم2 هي مساحة الضفة الغربية و 365كم2 مساحة قطاع غزة، ويبلغ مجموع السكان 4.077.981 نسمة منهم 2.568.149 نسمة في الضفة الغربية و 1.509.832 نسمة في قطاع غزة وذلك لعام 2005.

التوقعات السكانية حسب المحافظة 1997- 2005

السنة	المناطق الفلسطينية	الضفة الغربية	قطاع غزة
1997	2.840.268	1.822.717	1.017551
1998	2.958.578	1.895.254	1.063.324
1999	3.084.880	1.972.283	1.112.597
2000	3.224.504	2.057.145	1.167.359
2001	3.381.751	2.152.501	1.229.250
2002	3.559.999	2.260.596	1.299.403
2003	3.721.543	2.356.810	1.364.733
2004	3.897.702	2.461.637	1.436.065
2005	4.077.981	2.568.149	1.509.832

خارطة فلسطين

Cities and Towns in Palestine



القوى العاملة

نسبة البطالة حسب الجنس وسنوات الدراسة (%) 1998- 2002

سنوات الدراسة والجنس	1998	1999	2000	2001	2002
ذكور					
0	10.0	9.3	11.9	22.4	29.2
1-6	16.3	13.4	17.6	33.8	41.3
7-9	15.0	12.4	15.9	31.1	38.9
10-12	15.0	11.7	14.7	28.9	34.9
13^{+}	10.9	8.8	9.3	14.1	17.5
مجموع الإناث	**14.4**	**11.6**	**14.4**	**27.3**	**33.5**
0	2.3	1.1	0.3	0.7	2.2
1-6	4.7	3.2	3.2	5.2	7.6
7-9	10.5	6.3	7.8	8.7	12.7
10-12	16.5	11.6	8.0	7.7	18.2
13^{+}	23.5	21.9	21.9	22.2	22.5
مجموع كلا الجنسين	**15.2**	**13.0**	**12.3**	**14.1**	**17.1**
0	6.9	5.4	5.7	12.2	17.4
1-6	15.2	12.2	16.0	31.1	37.9
7-9	14.7	11.9	15.3	29.8	37.3
10-12	15.1	11.7	14.0	27.4	33.6
13^{+}	14.1	12.5	12.8	16.3	18.9
المجموع	**14.4**	**11.8**	**14.1**	**25.2**	**31.3**

نسبة التوزيع السكاني لعمر 15 عام وأكثر حسب القوى العاملة والمحافظة، 2002.

المحافظة	القوى العاملة	خارج القوى العاملة	المجموع	العمالة	البطالة	المجموع
المناطق الفلسطينية	38.1	61.9	100	68.7	31.3	100
الضفة الغربية	40.0	60.0	100	71.8	28.2	100
قطاع غزة	34.5	65.5	100	62.0	38.0	100
Unemployed (According to the Relaxed Definition)						
المناطق الفلسطينية	44.6	55.4	100	58.8	41.2	100
الضفة الغربية	46.3	53.7	100	61.9	38.1	100
قطاع غزة	41.2	58.8	100	51.9	48.1	100

التعليم

مؤشرات التعليم العالمي 1997/ 1998- 2001/ 2002

المؤشر	السنة الدراسية				
	97/98	98/99	99/00	00/01	01/02
طلبة الجامعات					
ذكور	29.546	33.548	35.696	40.220	43.844
إناث	22.881	27.298	30.354	35.359	39.564
كلا الجنسين	52.427	60.846	66.050	75.579	83.408
خرجي الجامعات					
ذكور	3.328	4.449	4.717	5.408	-
إناث	2.995	3.931	3.587	5.386	-
كلا الجنسين	6.323	8.380	8.304	10.794	-
مدرسي الجامعات					
ذكور	1.489	1.579	1.666	2.045	1.817
إناث	235	215	238	294	250
كلا الجنسين	1.724	1.794	1.904	2.339	2.067
طلبة كليات المجتمع					
ذكور	1.949	2.533	2.388	2.129	2.399
إناث	2.350	2.903	2.769	2.835	2.914
كلا الجنسين	4.299	5.436	5.157	4.964	5.313
خريجي الكليات					
ذكور	798	722	797	1.140	-
إناث	1.167	1.058	1.207	1.204	-
كلا الجنسين	1.965s	1.780	2.004	2.344	-
مدرسي الكليات					
ذكور	175	240	269	286	311
إناث	80	89	113	106	128
كلا الجنسين	255	329	382	392	439

المنظمات غير الحكومية الأجنبية في فلسطين

يتراوح عدد المنظمات غير الحكومية المحلية بين (950- 2500)، أما الأجنبية فتعد بالعشرات، الأوربية منها أكثر من (130) والأمريكية أكثر من (40)، وهي تختلف من حيث تاريخها والنشاطات التي تقوم بها، فمنها ما يقدم المساعدة على شكل برامج أو بمساعدة المنظمات المحلية، كما أنها تتلقى التمويل بشكل رئيسي من حكوماتها أو من موارد متعددة، ويتخصص معظمها في مجال الصحة والتأهيل والتعليم، في حين يعمل عدد كبير منها في الزراعة والتنمية وحقوق الإنسان والإعلام.

لذا يجب على المنظمات غير الحكومية المحلية والأجنبية العودة إلى وظيفتها الرئيسية وهي دعم النشاطات التنموية لفائدة الفقراء والمعوزين في المجتمع بتعليمهم الصيد وليس بتقديم السم.

الجمعية الفلسطينية لصاحبات الأعمال (أصالة)
The Palestinian Women's Association (Asala)

التأسيس:
بدأت الجمعية الفلسطينية لصاحبات الأعمال أصالة عملها منذ عام 1997 باسم (مركز المشاريع النسوية) وتم تسجيل الجمعية باسمها الحالي حسب قانون الجمعيات الأهلية الفلسطينية في عام 2001

الأهداف:
تهدف الجمعية الفلسطينية لصاحبات الأعمال **"أصالة"** الى تمكين المرأة في المجتمع الفلسطيني وتعزيز دورها ودعم مكانتها, وذلك من خلال تشجيع انخراطها بالنشاطات الاقتصادية وتوفير الفرصة لها للوصل الى الاستقلال الاقتصادي ويتم العمل للوصول لهذا الهدف من خلال تشجيع المرأة الفلسطينية على امتلاك وإدارة المشاريع المدرّة للدخل بتوفير القروض المالية المناسبة لعمل ذلك وتقديم خدمات التدريب والاستشارة للنساء باستمرار.

أولا: الإقراض المتناهي الصغر:
مبادئ الإقراض متناهي الصغر:
منهجية برنامج الإقراض المتناهي اعتمدت على 6 مبادئ:
- إقراض النساء ذوات الدخل المتدني.
- البدء صغيراً ثم النمو تدريجياً
- تشجيع الضمانة الاجتماعية
- التحفيز على نظام التوفير (القروض الجماعية)
- الاستمرارية
- تشجيع الإدارة الذاتية

معايير اختيار الفئة المستهدفة:
الفئة المستهدفة لبرنامج أصالة, النساء الفلسطينيات في المدن والقرى والمخيمات اللواتي لديهن الرغبة في أخذ قروض محددة والانتفاع بخدمات التوفير على ان يملكن مشاريع صغيرة إنتاجية قائمة أو يرغبن البدء بمشروعات صغيرة جداً.

سياسة عدم التحيز:
- البرنامج مفتوح لكل النساء الفلسطينيات المقيمات في الضفة والقطاع
- المقترضات لا يتم اختيارهن تبعاً لأي تحيز سياسي أو عرقي أو ديني

الفئة المستهدفة:
للتأكد من ان البرنامج يلبي احتياجات ذوات الدخل المتدني من صاحبات المشاريع يجب ان تنطبق عليهن الشروط التالية:

- دخل الأسرة اقل من 700 دولار شهريا.
- قيمة الممتلكات للمشروع القائم يتراوح بين 100 و 2000 دولار كحد أقصى.
- لديها معرفة جيدة بنشاط المشروع.
- ليس عليها أي استحقاقات وديون لبرامج قروض أخرى.

أ. **القروض الجماعية:**

- المقترضات لهن حرية اختيار مجموعتهن من 5 – 15 سيدة من عدة مشاريع مختلفة.
- كل عضوة يجب ان تدخر بشكل شهري منتظم و إلا لن يتم اختيارها لأخذ قرض ويجب ان تكون موافقة على جميع العضوات لضمان بعضهن, وأن يتقابلن شهريا لتسديد مستحقاتهن وإيداع التوفير ونقاش أوضاعهن واحتياجاتهن.
- لا يمكن لموظفات أو موظفي أصالة التدخل في تشكيل المجوعة تحت أي ظرف من الظروف .
- دخول أعضاء جدد للمجموعة في كل مجموعة هناك احتمال دخول أعضاء جدد للمجموعة يجب ان تتم الموافقة عليهن من جميع عضوات المجموعة ويصبحن أعضاء في بداية الدورة المقبلة.

الضمان الاجتماعي:
يجب على كل عضوات المجموعة تقبل مسؤولية ضمانة وكفالة بعضهن البعض, بحيث يكنّ على استعداد لدفع القسط والمصاريف الإدارية وغرامات التأخير بدلاً عن أي عضوة في المجموعة لم تستطع الدفع المحدد لأي سبب كان.

ب. **القروض الفردية متناهية الصغر:**

- قرض موسمي فردي من (250 – 500) دولار وذلك لزيادة رأس المال العامل (توقيع اتفاقية قرض مع كفيل واحد بوجود المحامي)
- قرض فردي من (1000 – 3000) دولار وذلك لزيادة حجم المشروع وتوسيعه ولفترة سداد تتراوح من 12شهر الى 24شهر ومصاريف إدارية بنسبة 1.5% شهريا بالإضافة الى 2% عمولة لمرة واحدة عند الصرف (توقيع كمبيالة مع كفيل واحد بوجود المحامي).
- كذلك يمكن الحصول على قرض فردي من (3500 – 5000) دولار لتطوير أو بدء مشروع صغير جدا ولفترة تتراوح بين 15 – 36 شهراً ومصاريف إدارية بنسبة 1% شهريا بالإضافة 2% عمولة لمرة واحدة عند الصرف (توقيع سند دين منظم, واتفاقية قرض مع كفيلين اثنين على الأقل أمام كاتب العدل).

برنامج الإقراض الفردي المتناهي الصغر
العميلة التي تثبت أهليتها للإقراض مرشحة للمشاريع الفردية, ويوجد نوعين من القروض الفردية: قروض موسمية (عرضية)/ قروض تمويلية (مساعدة على الاكتساب).

	قروض موسمية (عرضية)	قروض تمويلية (مساعدة على الاكتساب)
الاستحقاق	بعد دورتين من إعادة الدفع في الوقت المحدد بدون أي تأخير لأي عمل ولا يشترط الحضور المتواصل في المجموعة	بعد دورتين من إعادة الدفع في الوقت المحدد بدون تأخير لأي عمل ولا يشترط الحضور المتواصل في المجموعة. يجب إنهاء قرض المجموعة قبل الحصول عليه
الهدف	أعمال استثمارية لمتطلبات موسمية عرضية	تمويل المشاريع
حجم القرض	250 – 500 $	5000 – 10000 $
مدة القرض	1 – 6 شهور	1 – 2 سنة
الكفالة	بحضور محامي – وكفيل واحد	تسجيل سند دين بحضور محامي وكفيلين أمام كاتب العدل
معدل إعادة الدفع	شهرياً	شهرياً
الخصم والرسوم	خصومات شهرية 1.5% رسوم عمولة 2%	خصومات شهرية 1 – 1.5% رسوم عمولة 2%
التوفير	لا يوجد استحقاق توفير	لا يوجد استحقاق توفير
خصائص أخرى	متوفر بعد أسبوعين من العرض	مشاريع صغيرة بإشراف أصالة متوفرة خلال 3-4 أسابيع

ثانياً: الإقراض الصغير:

برنامج الإقراض الصغير (القروض الفردية):

وصف البرنامج: هذا البرنامج مصمم لنساء متعهدات يردن البدء أو توسيع مشاريع صغيرة في قطاعات التصنيع والتجارة والخدمات, والإقراض لأهداف إنتاجية مثل أعمال استثمارية وشراء معدات مساعدة أو تطوير في موقع عمل.

شروط القرض:

1. حجم القرض يتراوح ما بين 5500 – 20000 دولار أمريكي.
2. مدة القرض 12-36 شهراً تدفع على دفعا ت شهرية.
3. الإنتاجية (مدة الإنتاج) تتراوح ما بين 1-6شهور تعتمد على نوع وطاقة العمل.
4. توقيع سند دين بحضور محامي وكفيلين أمام كاتب العدل.
5. مصاريف إدارية بنسبة 6.15% شهريا, بالإضافة الى 2% عمولة لمرة واحدة عند الصرف.

خصائص مشاريع المقاولة الصغيرة:

مشاريع المقاولة الصغيرة تستهدف النساء الفلسطينيات ذوات الدخل المحدود (2000 شيكل شهرياً) وذوات الدخل المتوسط من (3000 – 6000 شيكل شهرياً), وهؤلاء النسوة يحملن مؤهل ثانوي أو جامعي, متزوجات وذوات اسر صغيرة الحجم (4 أطفال), لديهن خبرة مسبقة بالعمل, في معظم الحالات يعتبر القرض هو الدخل الأساسي للأسرة, وعملهن يتركز في التجارة والإنتاج وقطاع الخدمات, أو هناك احتياجات مالية لتطوير أو تحسين موقع العمل أو شراء معدات أعمال استثمارية.

التسليم: أصالة تؤثر الإقراض الفري من خلال عاملات التطوير الموجودة في مكاتب غزة والضفة الغربية, حيث تقابل تلك العاملات الزبائن أو المرشحين من خلال زيارات ميدانية, زيارة المكتب أو من خلال حلقات بحث عن فعالية القروض الفردية والتي تعقد في مؤسسات المجتمع المحلي.

آلية الحصول على قرض:

للحصول على قرض فردي:

1. يجب ان تملا المتقدمة طلبا مبدئيا.
2. وإذا انطبقت الشروط على المرشحة, تقوم العاملات في الميدان بزيارتها في مكان العمل, ويكملن معها طلب القرض المبدئي الذي يشمل كافة البنود المتعلقة بالقرض.
3. تقوم العاملات بتحليل واستطلاع القرض والسوق وجدوى المشروع للتأكد من ان المقترضة ستستخدم القرض في بابه وتستطيع إعادة الدفع والتسديد.
4. في حالة جمع واستكمال البيانات يحوّل الملف الى لجنة الإقراض والتي تجتمع في العادة كل أسبوعين أو ثلاثة, حيث تدرس الطلبات.
5. والطلبات المعتمدة تقوم صاحباتها بفتح حساب في البنك لتمويل القرض.
6. دفعات التسديد تدفع في حساب أصالة بشكل شهري.

إنجازات أصالة:

القروض متناهية الصغر:

- قيمة القروض التي صرفت حتى نهاية عام 2002: 847358 دولار (منذ بداية عام 2001)
- عدد القروض النشطة في نهاية العام 2002: 1233 قرض
- قيمة القروض النشطة في نهاية العام 2002: 336764 دولار.
- عدد المجموعات المقترضة في نهاية العام 2002: 174 مجموعة.

القروض الصغيرة:

- قيمة القروض التي صرفت حتى نهاية العام 2002: 2389012 دولار (منذ بداية عام 1997)
- عدد القروض النشطة في نهاية العام 2002: 202 قرض.
- قيمة القرض النشطة في نهاية العام 2002: 739074 دولار.

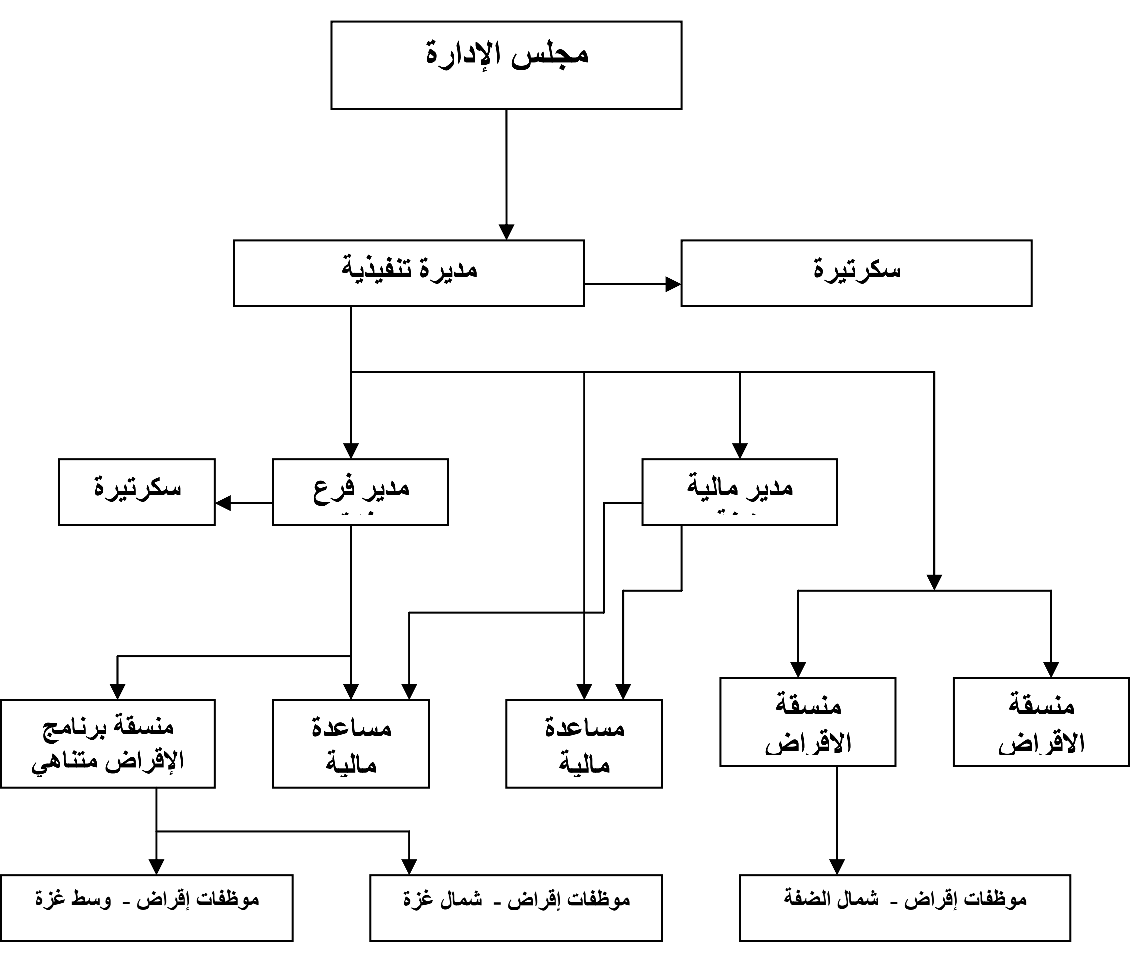
مصادر التمويل:

- اوكسفام كيوبك (بتمويل من الحكومة الهولندية). (2001, القروض الصغيرة والقروض المتناهية الصغر)
- الإغاثة الكاثوليكية (2001, القروض المتناهية الصغر.
- التعاون (2001, القروض الصغيرة).
- المساعدات الاسترالية (2002, القروض متناهية الصغر)
- كودسبا الأسبانية (بتمويل من الاتحاد الأوربي), (2003, مصاريف إدارية وبرمجية)

الهيكل التنظيمي:

أصالة تدار بشكل لا مركزي, حيث يوفر مجلس الإدارة الاستراتيجية العامة وتوجيهات المركز, والمديرة التنفيذية تشرف على العمليات الإدارية بإشراف مجلس الإدارة, فهي تشرف بشكل مباشر على مدراء الفروع وتمول الدائرة, ومدراء الفروع يشرفون على الميدان, منسقو البرامج يراقبون أداء الطاقم في الميدان, وعاملات الإقراض ومشرفو الميدان يستلمون ويدرسون طلبات المتقدمين.

المركز الرئيسي يقع في رام الله - الضفة الغربية.



المكاتب الرئيسة:

البيرة حي الإذاعة عمارة صابر الطويل ص.ب 2316 تلفاكس 02/24004432-3	غزة تقاطع الجلاء مع الوحدة عمارة بسيسو ص.ب 5099 تلفاكس 08/5617282
الموقع الالكتروني: www.asala-pal.org البريد الالكتروني: asala@palnet.com asala-g@palnet.com	

المركز العربي للتطوير الزراعي (أكاد)
Arab Center For Agricultural Development

ماهية المركز العربي للتطوير الزراعي:
المركز العربي للتطوير الزراعي مؤسسة تنموية غير حكومية غير هادفة للربح مرخص رسمياً في القدس في العام 1993. وكذلك مرخص من السلطة الفلسطينية منذ عام 2001 استناداً للقانون الفلسطيني. المركز متخصص في مجال الإقراض الصغير ويقدم الخدمات التجارية الداعمة للمنتجين الفلسطينيين الفقراء وذوي الدخل المتدني.

الوضع القانوني:
المركز العربي للتطوير الزراعي مرخص ومسجل كمؤسسة تنموية غير حكومية وغير هادفة للربح وذلك استناداً الى قانون الجمعيات الخيرية يتم إدارة المركز من خلال مجلس إدارة مؤلف من 9 أعضاء منتخبون لمدة عامين من قبل الهيئة العامة للمركز.

رسالة المركز:
تأسس المركز العربي للتطوير الزراعي كمؤسسة تنموية يسعى لدعم صغار المبادرين الفلسطينيين من خلال نشاطات مولدة للدخل بين الفقراء وذوي الدخل المتدني.

يقدم المركز الخدمات التمويلية والتدريبية الداعمة لمناطق الريف الفلسطيني او المناطق الفلسطينية الأكثر مقراً والمتأثرة من الظروف السياسية الصعبة. ان الهدف الأساسي للمركز هو تحقيق الاستقلال الاقتصادي وكذلك الأمن الغذائي للفقراء وذوي الدخل المحدود, من خلال تعزيز وتقوية مشاركتهم الفعالة في الحياة الاقتصادية, الاجتماعية, والسياسية في فلسطين. يسعى المركز لتطوير وتحسين الأوضاع المادية والمعيشية لصغار المنتجين الفلسطينيين ذوي الدخل المحدود, وذلك من خلال توفير القروض التمويلية والخدمات التدريبية الداعمة واللازمة لإنشاء وتطوير مشاريعهم المدرة للدخل.

الأهداف والغايات:
- تعزيز الاستدامة في مجال التشغيل الذاتي والمشاريع المولدة للدخل في المناطق الريفية والحضرية الفلسطينية الفقيرة ومحدودة الدخل0
- زيادة البقعة الجغرافية الخاصة بمصادر التمويل.
- دمج تدريجي للفقراء وصغار المنتجين في أسواق التمويل, من خلال نقل توازن القوى نحو الفئات الأكثر احتياجاً للتمويل.
- تفعيل وتحريك الإدخارات
- تعزيز مجتمعات الفقراء

الفئات المستهدفة:
صغار المنتجين الفلسطينيين الراغبين في تطوير مشاريعهم بهدف تحسين مستوى دخلهم ومعيشتهم. كذلك الفقراء الراغبين في الخروج من دائرة الفقر عبر الاندماج في النشاط الاقتصادي الاستثماري.

الفروع والمكاتب:
يقدم المركز العربي للتطوير الزراعي خدماته لصغار وفقراء المنتجين من خلال فروعه ومكاتبه المنتشرة في المناطق الفلسطينية (غزة , نابلس , أريحا , رام الله) بالإضافة للمركز الرئيسي في مدينة رام الله.

الخدمات التمويلية الملية للمركز:
يقدم المركز العربي للتطوير الزراعي خدمات تمويلية مالية لصغار وفقراء المنتجين الفلسطينيين في المناطق الفلسطينية من خلال ثلاثة برامج تمويلية وهي:

- **قروض رأس تشغيلي:** يهدف هذا البرنامج الى توفير السيولة النقدية اللازمة لتغطية النفقات والمصاريف التشغيلية اللازمة لاستمرار الدورة الإنتاجية للمشاريع الإنتاجية القائمة. تشمل هذه المصاريف أجور العمال ,إيجارات المشروع , أعلاف وبذور , علاجات وأسمدة , نقليات ومحروقات , تغليف, تسويق ... الخ.

- **قروض رأسمال استثماري:** يسعى البرنامج الى دعم الاستثمارات الصغيرة الخاصة في فلسطين, وتحويل الادخارات الى استثمارات إنتاجية. يقدم المركز قروض تغطي 75% من إجمالي الاستثمار المطلوب لإنشاء مشروع جديد أو تطوير مشروع قائم وذلك بهدف استثمارها كأصول ثابتة للمشروع مثل شراء بيوت بلاستيكية, إنفاق, أنظمة ري, آليات, معدات, أو بناء إنشاءات.
- **تعزيز التعاونيات الإنتاجية وخلق صناديق ادخار وإقراض:**

انطلق هذا البرنامج في عام 2002 بهدف تعزيز وتشجيع صغار وفقراء المزارعين في المناطق الريفية الأكثر فقراً في مجال إنشاء تعاونيات إنتاجية زراعية متخصصة وخلق صناديق ادخار وإقراض خاصة بهم. ان الأهداف الرئيسية لإنشاء صناديق الادخار والإقراض تنحصر في:

- تعزيز مبدأ الادخار لدى الفقراء وصغار المزارعين.
- إيجاد مصادر تمويل دائمة للمشاريع الزراعية المولدة للدخل قائمة على أساس إدخارات المزارعين أنفسهم.
- رفع مستوى مساهمة المزارعين في عملية التنمية من خلال إدارتهم لصاناديق الادخار والإقراض.
- تعزيز جمعيات المزارعين الإنتاجية ورفع روح التعاون فيما بينهم.

خدمات داعمة ومساندة:

- **نشاطات تدريبية:** يزود المركز المنتجين ذوي الخبرة الجيدة في المشاريع الاستثمارية دورات تدريبية نظرية وعملية, في مختلف المواضيع ذات العلاقة بمشاريعهم, مثل الاستخدام الأمثل والعقلاني للكيماويات في الزراعة, إدارة المشاريع الصغيرة, استراتيجية الترويج, استراتيجية التسعير, والتسويق يشرف ويدير هذه الدورات خبراء ومؤسسات مهنيين ومتخصصين.
- **بناء المؤسسات والقدرات:**

1. تشجيع وتعزيز المستفيدين في مجال إنشاء أطر ومؤسسات خاصة بهم للدفاع عن مصالحهم.

2. مساعدة فنية للتعاونيات الإنتاجية وصناديق الادخار والإقراض.

- **حوار السياسات:**

يدير المركز جلسات حوار مفتوحة وجها لوجه بين المنتجين الفقراء وذوي الدخل المتدني مع كبار المسؤولين وصانعي القرار في الوزارات والدولة فيما يتعلق باستراتيجيات والسياسات الوطنية الاقتصادية. يهدف المشروع الى تعزيز ودعم الفئات الصغيرة في مجال التأثير على السياسات الوطنية.

العضوية:

- المركز العربي للتطوير الزراعي عضو فعّال في شبكة المنظمات الأهلية الفلسطينية.
- المركز رئيس للجنة التوجيهية للشبكة الفلسطينية للإقراض الصغير ومتناهي الصغر, والتي تضم في عضويتها المؤسسات التمويلية الأهلية الخاصة والبنوك.
- المركز عضو شبكة التنسيق العليا بين المنظمات الفلسطينية العاملة في القطاع الزراعي, والتي تضم في صفوفها المؤسسات الأهلية العاملة في القطاع الزراعي بالإضافة الى وزارة الزراعة الفلسطينية.
- المركز عضو في الشبكة الأفريقية المتوسطية لمنظمات الإقراض الصغير ومتناهي الصغر والتي تضم في صفوفها 40 مؤسسة تمويلية في إفريقيا والشرق الأوسط.
- المركز عضو المجلس الدولي للمنظمات الأهلية العاملة في مجال الإقراض التابع للقمة الدولية للإقراض الصغير, والتي تعمل وتسعى من اجل إيصال الخدمات التمويلية والداعمة لـ100 مليون عائلة فقيرة وخاصة النساء في العالم من اجل ضمان التشغيل الذاتي قبل نهاية عام 2005.
- المركز عضو الشبكة العربية للمنظمات الأهلية.

المستقبل:

- ان الهدف الأساسي للمركز العربي للتطوير الزراعي, هو منح خدمات تمويلية لأكبر عدد ممكن من الفقراء وذوي الدخل المحدود في مختلف القطاعات الاقتصادية في مختلف المناطق الفلسطينية في المدن والريف , للرجال والنساء على حد سواء.
- يعمل المركز على تنفيذ سياسة تنوع قطاعي وسلعي. يشكل هذا التنوع عنصراً هاما للمركز من اجل الوصول للاستدامة التشغيلية والمالية كمرحلة هامة وضرورية لإنشاء مؤسسة تمويلية مستديمة تسعى لتقديم خدمات تمويلية خاصة للادخار وللإقراض لفقراء وذوي الدخل المتدني في المناطق الريفية والحضرية.

المركز يسعى لتشجيع ودعم فقراء وذوي الدخل المتدني في مجال الادخار كمصدر مالي دائم للمشاريع الصغيرة ومتناهية الصغر.

الحالة الدراسية رقم 4

المؤسسة الفلسطينية للإقراض والتنمية
عطاء لا محدود

د. سمير أبو زنيد (*)

(*) د. سمير أبو زنيد- أستاذ مشارك في الإدارة والتسويق وعضو مجلس إدارة فاتن

مقدمـــــــة:

كانت المؤسسة الفلسطينية للإقراض والتنمية (فاتن) جزءاً من مؤسسة إنقاذ الطفل في الضفة الغربية وقطاع غزة، هذا وفي 14 تموز 1998 تم تسجيل المؤسسة كشركة مساهمة خصوصية غير هادفة للربح في غزة تحت رقم (563124478) استناداً لقانون الشركات لسنة 1929 المعمول به في غزة. باشرت فاتن نشاطاتها في آذار 1999م.

كلمة فاتن كلمة مؤنثة تعود إلى المرأة وتعني غاية الجمال. تم إقرار هذا الاسم واعتماده في اجتماع لمؤسسي المؤسسة والذي عقد في رام الله في بداية مراحل تأسيس فاتن.

إدارة فاتن:

عقب العديد من الاجتماعات في أوائل التسعينات من قبل أعضاء الهيئة العامة تم انتخاب مجلس إدارة في قبرص في العام 1995 وذلك تحت إشراف مسؤولين من مؤسسة إنقاذ الطفل.

ضم مجلس الإدارة المنتخب شريحة واسعة من الفلسطينيين من القطاعات المختلفة في الضفة الغربية وقطاع غزة (أنظر الجدول 1) يعتبر مجلس الإدارة الجهة المشرفة على عمليات فاتن فهي التي تضع الخطط والاستراتيجيات وتشرف على تنفيذها.

الجدول رقم (1) أعضاء مجلس إدارة فاتن

الاسم	المهنة	المركز
صلاح عبد الشافي	مدير مركز غزة لبرامج الصحية العقلية	رئيساً
هيام قعقور	محامية –مركز المرأة- الخليل	عضواً
حسام أبو دقة	البنك الدولي – تحليل العمليات – غزة	عضواً
محمد السقا	محامي – خان يونس – غزة	عضواً
نائلة أبو عايش	مديرة –مركز المرأة- غزة	عضواً
نصر عبد الكريم	أستاذ المحاسبة – جامعة بيرزيت	عضواً
نبراس بسيسو	صندوق التنمية الفلسطيني – غزة	عضواً
سمير أبو زنيد	عميد كلية التمويل والإدارة – نائب الرئيس للشؤون الأكاديمية – جامعة الخليل	عضواً
سمير عبد الله	مدير مؤسسة ماس للبحوث والسياسات – رام الله	عضواً

الرؤيـــــا:

فلسطين خلية من الفقر، تتوفر فيها لكل عائلة الوسائل الكريمة لتوليد الدخل الكافي لتغطية احتياجاتها الأساسية.

الأهـداف:

تتلخص أهداف فاتن في:

- تقديم خدمات مالية للفلسطينيين أصحاب المشاريع بالغة الصغر.
- تقديم خدمات إقراضية متنوعة.

- الوصول إلى كفاءة تشغيلية فعالة وخدمات زبائن مثالية.
- الاستقلال عن الممولين والوصول إلى مرحلة فيها الاعتماد على الذات مالياً.

القيم والمبادئ:

القيم هي ما نؤمن به. القيم كل ما يعتقد أنه صح أم خطأ. تهدف القيم كأساس للتصرف الأخلاقي في مؤسسات الأعمال. فهي التي تشكل قواعد السلوك الأخلاقية في مؤسسات الأعمال.

قيم العمل في فاتن:

- **المصداقية:** فاتن تضع نفسها مسؤولة تماماً عن الاستخدام الفعال والحكيم للدعم المتلقي من الممولين في توفير خدمات مالية للفقراء النشيطين اقتصادياً. وهي بذلك مسؤولة أمام مقترضيها بالدرجة الأولى وأمام الممولين الذين قدموا الأموال لتشغيلها بالقروض.

- **الالتزام:** فاتن ملتزمة بتوفير فرص للحصول على خدمات مالية للفقراء النشيطين اقتصادياً، الوصول للاستدامة والاعتماد على النفس وبتحقيق أهداف قمة المشاريع الصغيرة.

- العمل الجماعي: فاتن تسعى لتحقيق نتائج على كل المستويات من خلال التعاون مع الشركاء والممولين المحليين والعالميين، المقترضين وعائلاتهم ومجتمعاتهم المحلية ومن خلال موظفيها وموظفاتها، فهي ملتزمة بإنشاء شبكة للمؤسسات العاملة في مجال الإقراض للمشاريع بالغة الصغر على المستويين الفلسطيني والعربي.

- الامتياز: تمتاز فاتن بأعلى مستويات الرؤيا، الاستراتيجيات، البرامج، الكوادر العاملة، العمل الجماعي والتعاون، الأنظمة الإدارية والاستجابة لاحتياجات المقترضين.

- الابتكار: تسعى فاتن دائماً للوصول لأشكال الضمانات والبرامج والأنظمة والتي تعكس أفضل الأفكار العالمية حول الخدمات المالية والإقراض للفقراء النشيطين اقتصادياً.

- الثقة: تسعى فاتن لخلق مؤسسة تكون كلمة الإقراض فيها مرادفة للثقة، وبعكس البنوك التقليدية التي تعتمد على عدم الثقة في التعامل مع الزبائن فإن فاتن جعلت الإقراض بسيطاً وأساسه الثقة.

مبادئ فاتن:

المبدأ هو كل ما يحدد الخطوط والقواعد لسير الأنشطة في المؤسسة. (سميث، بالكين، 2005).

مبادئ العمل في فاتن:

- **إدارة العمليات كما لو كانت مشروع اقتصادي يهدف إلى الربح:**

بالرغم من أن فاتن مؤسسة ذات رؤية اجتماعية إلا أنها مؤسسة مالية تدير عملياتها كما لو كانت مشروع اقتصادي يهدف للربح، ويشكل هذا المبدأ الأساس الذي تقوم عليه إدارة عملياتها وينعكس على جميع مبادئ المؤسسة الأخرى.

- **الاستدامة** والاعتماد **على النفس:**

تهدف فاتن لتقديم خدمات مالية مستدامة، ومن هنا فإن قرارات المؤسسة المنهجية والإجرائية تنبع من حاجات الزبائن ومدى مساهمة هذه القرارات لتحقيق الاعتماد على النفس وتغطية التكاليف.

- **الاستقلالية عن الممولين:**

فاتن تتلقى الأموال من الممولين وهي تسعى لتحقيق الاستقلالية، وهدفها بالدرجة الأولى أن يكون أساس خدماتها هو احتياجات الزبائن وليس رغبات الممولين ومن هنا كان أعضاء مجلس الإدارة من المهنيين العاملين بالقطاع الخاص وليس من الممولين.

- **الشراكة مع الزبائن:**

تتعامل فاتن مع الزبائن على أساس امتلاكهم للخبرة الكافية في مجالات عملهم والقدرة على استخدام القروض وسدادها وبأنهم شركاء وليس منتفعين فهم قادرين على تحديد احتياجاتهم ولا يحتاجون أن تكون المؤسسة وصية عليهم.

- **المسؤولية بالتعامل مع القروض:**

تؤمن فاتن بأنه ليس هناك زبائن سيئين ولكن هناك قروض سيئة بمعنى أن المؤسسة لا تلوم الزبائن عند حدوث مشاكل بالقروض، إلا أنها تتعامل بمسؤولية عالية مع عملية إصدار ومتابعة القروض.

- **محورية الخدمات:**

فاتن مؤسسة مالية تقدم الخدمات للفقراء النشيطين اقتصادياً ومحور خدماتها هو القروض، ولهذا فهي لا تقدم أي خدمات تنموية أو فنية.

- **الانتشار الواسع:**

تؤمن فاتن بأنه لإحداث أثر إيجابي على حياة الفقراء في فلسطين، لا بد من الوصول لآلاف الفقراء من أصحاب المشاريع بالغة الصغر وتوفير الفرص لهم للحصول على الخدمات المالية.

- **التركيز على النساء:**

فاتن تركز في قروضها على النساء صاحبات المشاريع بالغة الصغر حيث أن ثلثي الفقراء هم من النساء اللواتي استثنوا من وسائل الإقراض التقليدية والبنوك غير ملتزمة باحتياجاتهن، كما أن للنساء الأثر الأكبر على تحسين حياة أطفالهن.

البيئة الكلية والجزئية:

كانت سنة 2003 نقطة تحول لبقاء فاتن Faten منذ اندلاع الانتفاضة الثانية في يوم 28 سبتمبر عام 2000 كانت مؤشرات إنجاز فاتن في انخفاض حتى أنها وصلت مستويات حرجة مما هدد قدرتها للاستمرار في خدمة الناس والفقراء. ولكن بجهود فوق العادة لكل طواقم فاتن استطاعت المؤسسة أن تضاعف نشاطاتها للاستثمار المعلن ثلاثة مرات تقريباً بنهاية عام 2003 بينما حافظت على معاييرها مرتفعة الجودة.

كانت إنجازات عام 2003 تنمية استراتيجيات وحفظ طورتها فاتن في عام 2002 التي خلالها عملت التحليلات من الدروس المستفادة من السنين السابقة للإقراض الصغير في ظروف الحرب.

تأثر الفلسطينيون من جراء استمرار الحملات العسكرية والإغلاقات الإسرائيلية وساء الوضع أكثر عندما زادت إسرائيل من سرعة بناء جدار الفصل مما زاد الغضب الفلسطيني، وأيضاً كانت الحرب ضد العراق عنصراً آخراً للتأكيد على الحياة اليومية الفلسطينية، لقد مر 39 شهراً منذ بداية الانتفاضة الفلسطينية التي من خلالها جربت فاتن استراتيجيات كثيرة من أجل الاستمرار حتى تستطيع خدمة الفقراء كان من المتوقع لفاتن أن تصل إلى الصمود المالي من خلال عام واحد في الوقت التي انفجرت فيه الانتفاضة الفلسطينية في عام 28 سبتمبر 2000.

تأثرت عمليات فاتن بعدة عوامل منها:

1. إغلاق المناطق الفلسطينية عن بعضها مما جعل الدخول إليها والخروج منها أمراً صعباً أو مستحيلاً.
2. منع تدفق المنتجات من وإلى المناطق الفلسطينية.
3. فرض حظر التجول لمدة طويلة على المناطق الفلسطينية الأمر الذي أخر نشاطات أعمال كثيرة مثل الزراعة وتربية الطيور والحيوانات.
4. دمر القصف اليومي والعدوان المستمر الكثير من بيوت عملاء وطواقم فاتن كما وأن بعض عملاء فاتن فقدوا أعمالهم ومشاريعهم أثناء ذلك.
5. مقتل العديد من عملاء وبعض طواقم فاتن.
6. سبب الفصل حتى صعوبات أكثر للفلسطينيين للوصول إلى زراعة أراضيهم أو للسفر أو للتجارة بين المدن وفي حالات كثيرة احتاج الأطفال للدخول من خلال بوابات في جدار الفصل للوصول إلى مدارسهم.
7. بسبب الإغلاق الكامل لمناطق السلطة الفلسطينية أصبح الكثير من المقترضين غير قادرين من الوصول إلى مكاتب المؤسسة وذلك لأخذ قروض جديدة أو الوصول للبنوك لإيداع دفعاتهم المالية.

منذ تكثيف الصراع وإعادة احتلال الضفة الغربية في ربيع 2002 أخضعت الحركة في الضفة الغربية للتقيدات، وأن الحركة بين ثمانية مناطق فلسطينية أصبحت محدودة في الضفة الغربية، كما وأن الحركة من وإلى خارج البلدان والمدن الرئيسية في هذه المناطق أصبحت مضبوطة بواسطة 140 نقطة تفتيش عسكرية يكون المرور من خلال نقاط التفتيش بتصاريح إسرائيلية خاصة صعب الحصول عليها في الكثير من الحالات.

كما وأن الالتفاف حول نقاط التفتيش ممنوع أو صعب بوجود 200 عائق طرق (اسمنتي أو ترابي) غير محروسة من الجنود الإسرائيلية والتي تقطع دخول الطرق البديلة. لقد قلص نظام التصاريح نقاط التفتيش بصورة كبيرة الحركة في الضفة الغربية خلال أوقات التشديد الأمني، والسير على الأقدام أو بواسطة سيارات على الطرق بين القرى والبلدان المتأثرة في الضفة الغربية كان أصلاً على الفلسطينيين وغزة التي أعيد احتلالها آنذاك هي أيضاً خاضعة للتقيدات على الحركة بين ثلاث مناطق محددة مع مرور مسموح به من خلال 25 إلى 30 نقطة تفتيش.

حركة البضائع في الضفة الغربية بصورة متشابهة متأثرة بنظام إدارة الظهر للظهر (Back to Back) التي من خلال تنزل البضاعة من سيارة إلى سيارة تقف خلفها وذلك من السيارات الإسرائيلية التي تنقل البضائع إلى الحواجز العسكرية ثم تنزل إلى سيارات نقل فلسطينية، كل هذا زاد من التكاليف المتعلقة بالنقل والشحن.

إن إعادة احتلال الضفة الغربية يضمن أيضاً تطبيقاً أكبر لمنع التجول لجميع البلدان والمدن في الضفة الغربية باستثناء مدينة أريحا. خضعت البلدان والمدن لمنع تجوال بشكل مكثف بنسبة 40% إلى 75% من الوقت في العام 2002 .

بعد أن وصل عدد المطوقين الفلسطينيين إلى أعلى رقم (900,000) أي نسبة 40% من سكان الضفة الغربية خلال شهري 6،7 من العام 2002. ثبت عدد المطوقين حول معدل (500,000) خلال بقية عام 2002 ، من شهر 4 عام 2003 انخفض منع التجول إلى معدل (200,000) و (250,000) شخص. هذه التطويقات وحالات منع التجوال عادة تستمر لمدة 24 ساعة متواصلة ويمكن أن تستمر إلى شهور مع فترة رفعه لمدة ساعتين لتمكين المواطنين من التزود بالماء والطعام وقضاء الحاجات الضرورية. لقد منعت التطويقات العمال من الوصول إلى أماكن عملهم وكذلك نقل المنتوجات وأدت إلى إغلاق الأسواق.

على سبيل المثال في مدينة الخليل وفي البلدة القديمة بالتحديد حيث استمر نظام حظر التجول لمدة طويلة منذ بداية الانتفاضة وقد أغلق السوق كاملاً والذي كان في يوم من الأيام يعج بالناس والبضائع.

تتفاوت الآثار الاقتصادية للإغلاقات ونقاط التفتيش ومنع التجوال معتمداً على طبيعة النشاط الاقتصادي بينما التأثير على الأخير، يعتمد على السوق الداخلي للضفة الغربية وغزة ذو الاحتمالية الضعيفة. نقل البضائع بين الضفة الغربية وغزة يتطلب تكاليف عالية.

تأثر توزيع المنتجات الزراعية بصورة متشابهة بتقيد دخول السوق وتأثير الإنتاج عكسياً بالضغوطات أمام العمال والمالكين للاهتمام بكروم العنب والفواكه وأشجار الزيتون. ولا يبشر بناء الجدار الفاصل بمستقبل خير عندما يمتد إلى مسافة 360كيلومتر على طول الحدود القريبة للضفة الغربية.

لقد بدأت المرحلة الأولى لبناء الجدار بعملية التسوية وحفر الأساسيات في صيف 2002 ويمتد ثلثه من شمال الضفة الغربية. لقد بني خمس كيلومترات من الجدار وصودرت الأراضي على جانبه البالغة من 30-100م من المزارع الفلسطينية لتشكيل عوائق إضافية وخنادق وأسيجة. وأن

الأراضي التي فيها اقتلع آلاف الأشجار من الفواكه والزيتون تمثل أخصب الأراضي في الضفة الغربية وسيفصل الجدار أحسن المصادر المائية الفلسطينية لصالح إسرائيل.

يعتمد الاقتصاد الفلسطيني كلية على إسرائيل قبل بدء الانتفاضة الثانية. منذ بدء الانتفاضة وصلت نسبة البطالة تقريباً 60% بينما قبل الانتفاضة كانت نسبة البطالة 12%.

العنصر المهم الذي أدى إلى الإرتفاع الصاعق للبطالة هو الانخفاض الكبير في عدد الفلسطينيين العاملين في إسرائيل. في عام 1999 آخر نسبة كاملة قبل الانتفاضة، وصل معدل الفلسطينيين العاملين في إسرائيل والمستوطنات يومياً (135,000)عامل، وزاد عددهم خلال الربع الثالث من عام 2000 غداة بدء الانتفاضة ليصل أعلى رقم له (146,000) عامل.

منذ ذلك الحين دخول سوق العمل الإسرائيلي قلص إلى حد كبير وإلى أقل نقطة له في الربع الثاني لعام 2002 عندما بدأ الجيش الإسرائيلي ما يسمى "عملية الدرع الواقي" معيداً من خلالها احتلال المدن الرئيسية في الضفة الغربية وفارضاً منع التجوال بصورة واسعة المدى، وفي الربع الثاني لعام 2002 فقط (3004) عامل فلسطيني عملوا في إسرائيل وفي عام 2003 ارتفعت هذه الأرقام إلى حد ما ولكن لم تصل فقط إلى مستويات ما قبل الانتفاضة.

فاتن: المنافسون

هناك العديد من مؤسسات الإقراض متناهية الصغر في الضفة الغربية وغزة. هنا ومن بين المنافسين الرئيسيين في مجال الإقراض النسوي أكاد ACAD وأصالة ASALA. (أنظر الجدول التالي لتحليل سوات للمؤسسات الثلاثة).

جدول (2)

	فاتن	أصالة	أكاد
نقاط القوة	• أفضل الممارسات في القروض الجماعية والقروض الفردية الصغيرة. • رأس مال كافي. • السيولة العالية. • البنية التحتية. • استراتيجية طوارئ للتعامل مع الأصول.	• أفضل الممارسات في القروض الجماعية والفردية الصغيرة. • إنتاجية عالية للمواطنين. • جرأة ومبادرة في السوق. • نسبة سداد واسترجاع عالية للقروض الفردية والجماعية.	• رأس مال كافي. • سيولة عالية. • خبرة واسعة في المناطق الريفية. • سمعة جيدة.

	فاتن	أصالة	أكاد
	• نظام المعلومات		
نقاط الضعف	• خسائر تشغيلية فادحة. • ضعف في الإنتاج. • تراجع أرباح القروض. • دفاعيين أحياناً	• أرباح منخفضة. • عائدات منخفضة على القروض الصغيرة. • ضعف في جودة الأصول الخاصة بالقروض الصغيرة. • نقص السيولة ورأس المال. • برنامج الحاسب لا يعمل بالشكل اللازم.	• أرباح منخفضة. • عائدات منخفضة. • ضعف في جودة الأصول الخاصة بالقروض الصغيرة. • قوانين صارمة للكفالات. • خبرة قليلة في مجال القروض الصغيرة. • عملية صرف بطيئة للقروض. • غياب التدقيق.
الفرص	• تمويل متوسط المدى. • دعم مستمر من الوكالة الأمريكية USAID. • الاندماج. • تطوير سلعة القروض الصغيرة. • البنية التحتية.	• استفادة ممكنة من سوق غزة. • الدخول لمجال الإقراض الجماعي في الضفة الغربية. • الاندماج	• - توفير تمويل مستقبلي (الاتحاد الأوروبي(SIDI) . • الاندماج.
التهديدات	• محدودية الوصول إلى الزبائن. • المنافسة. • إشباع في سوق الكفالات. • عدم وجود تمويل متوسط المدى	• محدودية الوصول للعملاء. • فقدان التمويل الإضافي. • المنافسة.	• محدودية الوصول للعملاء. • مشاكل قانونية في التحصيل. • المنافسة. • التركيز على المشاريع التطويرية. • إشباع في سوق الكفالات.

عملت دراسة حول إمكانية الدمج من قبل مستشار دولي في العام 2003 وذلك بغرض تحليل نقاط القوة والضعف في المؤسسات الثلاث بغية وضع تصور حول الاندماج. لم يتم التوصل إلى قرار بعد.

منتجات فاتن:

أصدرت فاتن ما مجموعه (3544) قرضاً في العام 2003 وهذا ما نسبته 120% من القروض التي أصدرت في العام 2002. وصلت قيمة القروض في العام 2003 ما قيمته (2,302,370) دولار أمريكي.

1- القروض بضمان المجموعة والتوفير GGLS.

كان ولا يزال المنتج الرئيسي في فاتن حيث تعتمد منهجيته على مبادئ برامج التمويل بالغ الصغر والإقراض بضمان المجموعة المميزة على المستوى العالمي. وقد وفرت فاتن منتج الإقراض بضمان المجموعة على مرحلتين: تتلخص المرحلة الأولى في وجود مجموعة من النساء - ثلاثة على الأقل - تقدم لهن قروض صغيرة (200 دينار أردني)، بشكل فردي لمدة 24 أسبوعاً بغرض زيادة رأس المال العامل وتطوير المشروع. تضمن كل مجموعة سداد كل فرد فيها، وبالتالي لا حاجة لأشكال الضمانات الأخرى، وتسدد المجموعة هذا القرض وفائدته (تبلغ قيمة الفائدة على القرض 2% شهرياً، كما تدفع 3 دنانير كرسوم طلب لقروض المرحلة الأولى و 5دنانير لقروض المرحلة الثانية)، بدفعات كل أسبوعين تضعها في أحد البنوك المحلية وفي نفس الوقت تودع توفير في حسابها. وعند سداد المجموعة لقرضها تصبح مؤهلة لدورة ثانية من القروض بقيمة أعلى (300 دينار أردني). وعند إتمام هذه المرحلة يمكن للمقترضات أن يختزن في المرحلة الثانية إما قرض لمدة 24 أسبوعاً (400، 500، 600، دينار أردني) مع التوفير الإجباري؛ أو قرض لمدة 40 أسبوعاً (600، 800، 1000 دينار أردني بدون توفير) ويغطي القرض بضمان المجموعة أنواع مختلفة من المشاريع منها بيع الملابس، البقالات الصغيرة، بيع الخضروات، تربية الحيوانات، النسيج، الخياطة والكوافير.

2- القرض السريع:

أدخلت فاتن هذا المنتج في بداية عام 2000 بناء على طلب مقترضاتها، ويعطى هذا القرض لمجموعات من ثلاث مقترضات على الأقل، نشيطات في برنامج الإقراض بضمان المجموعة لمدة تزيد عن سنة، وللمقترضات في المرحلة الأولى من منتج القروض الفردية. مدة القرض السريع هي شهر واحد وتدفع رسوم الطلب ورسوم الخدمة مقدماً (تبلغ قيمة رسوم الطلب لهذا القرض 6 دنانير، ومعدل الفائدة هو 4% ثابتة)، ويتم سداد القرض كاملاً على دفعة واحدة. وتصل أعلى قيمة للقرض الموسمي 50% من قرض المقترضة الحالي. في البداية سمي هذا القرض "القرض الموسمي" لأنه كان يعطى للمقترضات اللواتي تحتاج مشاريعهن إلى المزيد من النقد خلال فترة موسم معين، كالأعياد ورمضان وبداية السنة الدراسية. ثم غيرت فاتن الاسم إلى "القرض السريع" وأصبحت تقدمه للمقترضات في كل أوقات السنة.

3- القروض الفردية المرحلة الأولى:

تم تصميم هذا المنتج لمقترضات فاتن اللواتي أنهين على الأقل المرحلة الأولى من قروض المجموعات واللواتي نمت مشاريعهن وتطورت إلى درجة زادت فيها احتياجاتهن عما توفره المرحلة الثانية من منتج قروض المجموعات. تتراوح قيمة القرض الأول بين 1,000-3,000

دولار أمريكي، يتم سدادها على دفعات شهرية في مدة لا تزيد عن 10 شهور. ويمكن أن تصل القروض المكررة إلى 10,000 دولار أمريكي لمدة سنتين. وتبلغ قيمة رسوم الطلب لهذه القروض 20 دولار ومعدل الفائدة 1.5% شهرياً للقروض الجديدة، و 1.25 للمكرر بالإضافة لـ 5% عمولة. مع العلم أن هناك حوافز للسداد على الوقت.

4- قروض موظفي فاتن:

يتم منح موظفي فاتن قروض تتراوح قيمتها ما بين 25,000 دولار أو راتب سنة أو رصيد صندوق الادخار ومكافأة نهاية الخدمة للموظف أو أن يضمنه/ا اثنين من موظفي فاتن بمخصصاتهم أيها أقل. بحيث لا تزيد قيمة الدفعة الشهرية عن ثلث الراتب الإجمالي. يتم سداد هذه القروض بشكل دفعات شهرية تخصم مباشرة من راتب الموظف وتتراوح مدة هذه القروض ما بين 6 إلى 36 شهر بحيث يتم اقتطاع العمولة والرسوم الإدارية مقدماً وتعتبر هذه النسبة قليلة نسبياً (5% متناقصة + 1% ثابتة).

5- قروض موظفي المنظمات الأهلية.

تم البدء بهذا المنتج في عام 2002 من أجل توفير قروض لموظفي المنظمات الأهلية بنسبة فائدة منخفضة وقد تم تصميم هذا المنتج لاستغلال ودائع فاتن لدى البنوك والتي تتحصل على فائدة قليلة. هذا المنتج له نفس السياسات والإجراءات لمنتج قروض موظفي فاتن باختلاف وحيد وهو أن المنظمة الأهلية تقتطع الدفعات الشهرية من موظفيها وتحولها إلى حساب فاتن .

6- القروض الفردية المرحلة الثانية:

إن الفلسطينية للإقراض والتنمية "فاتن" وشريكتها مؤسسة إنقاذ الطفل الأمريكية مرتبطتان بمنحة من الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية لزيادة انتشار خدمات الإقراض وتغطية مساحة جغرافية أوسع، والتقليل من نسبة الفقر بين النساء المقترضات في الضفة الغربية وقطاع غزة واستجابة للأهداف السابقة وبناء على نجاح المرحلة الأولى للقروض الفردية، فقد قامت فاتن بتصميم منتج القروض الفردية المرحلة الثانية للنساء من خارج فاتن وبدأت بتطبيق المرحلة التجريبية، تتراوح قيمة القرض الأول بين 1,000-10,000 دولار أمريكي، يتم سدادها على دفعات شهرية في مدة لا تزيد عن 4-24 شهراً.

7- قروض الإسكان للفقراء:

بدأ التفكير في منتج قروض الإسكان في فاتن من منطلق تمكين ذوي الدخل المحدود في المخيمات والقرى والمدن الفلسطينية وخصوصاً مقترضات فاتن من تحسين ظروف سكنهم من خلال توفير قروض ذات شروط معتدلة لتحسين أوضاعهم المعيشية من خلال بناء مسكن، أو إضافة غرفة، أو المساعدة في تشطيب بناء قائم. وحيث أن هذه الفئة مهمشة من خدمة القطاع المصرفي والشركات العقارية فقد ارتأت فاتن ضرورة خدمة هذا القطاع الواسع حيث أن هذا المنتج يتلاءم مع رؤية فاتن في تحسين الوضع الاقتصادي والاجتماعي للفقراء وخصوصاً النساء.

كما أن هناك توجه عالمي لدى جميع المؤسسات المالية التي تخدم الفقراء من خلال القروض الصغيرة على تنويع المحفظة وتقديم منتجات إقراضية متنوعة خصوصاً القروض الاستهلاكية والإسكان.

8- الاستشارة والمساعدات التقنية:

بالاستفادة من خبرة موظفيها المتراكمة، والمواد التدريبية التي وضعتها باللغة العربية والنظام المالي والإداري الذي طورته، قدمت فاتن استشارات لمؤسسات الإقراض بالغ الصغر المختلفة في عام 2002 وذلك في اليمن وموزمبيق وتونس ومصر.

باعت فاتن نظام إدارة المعلومات MIS إلى مؤسسة أنيرا في غزة وهي حالياً تشكل الزبون الرئيس لهذا المنتج.

فاتن : نظام المعلومات الإدارية:

لعل من نقاط قوة فاتن نظام المعلومات الإدارية، هذا النظام هو من عمل إحصائي نظم المعلومات سليمان الرنتيسي.

نظام معلومات فاتن نظام مرن وقد صمم لتلبية احتياجات معظم مؤسسات الإقراض بالغ الصغر والتي تعمل بعدة طرق ومنهجيات ولغات ومنتجات مع اختلاف الهيكليات الإدارية حيث يوجد به إدارة فعالة إضافة إلى كون البرنامج صديق لمستخدميه.

أين تم تنفيذ هذا البرنامج:

يعمل برنامج فاتن لنظم المعلومات في خمسة مواقع مختلفة:

1- **فاتن** - الفلسطينية للإقراض والتنمية - فلسطين حيث سيتم تقييم البرنامج. يوجد لفاتن حوالي (7000) عميل نشط في برامج إقراض مختلفة. احتل هذا البرنامج درجة القيادة في دراسات الاستطلاع الخاصة بالبنك الدولي والتي أشرف عليها جودت براندزما ولورنس هارت في العام 2000 وقد تم تفعيل البرنامج في العام 2001.
2- **آندا** -تونس- حيث يخدم البرنامج حوالي (10.000) عميل نشط وقد تم تشغيل النظام في شهر أيار عام 2001.
3- **إنقاذ الطفل** - خصص ليخدم (5000) عميل نشط وقد تم تشغيل البرنامج هناك في تموز عام 2001.
4- **إنقاذ الطفل** - موزمبيق - تم تشغيل البرنامج في سبتمبر عام 2001 ليخدم حوالي (5000) عميل نشط.
5- **صندوق الإقراض النسوي** - غزة- تم تنفيذ البرنامج من قبل مؤسسة أنيرا بالتعاون مع الجمعية الثقافية هناك وقد تم تشغيل النظام في شهر نوفمبر عام 2002.

خصائص النظام:

يمتاز نظام فاتن للمعلومات الإدارية بالخصائص التالية:

<u>المرونة:</u>

- يخدم عدة منتجات ومنهجيات.
- يخدم عدة عمليات حسابية تتعلق بالقروض.
- يخدم أحجام مختلفة من القروض.
- يحدد قيمة العقوبة المختلفة المتعلقة بالعميل بشكل دقيق ولا سيما فيما يتعلق بالدفعات المتأخرة.
- يخدم عدة إحصائيات متعلقة بالمقترضات.
- ازدواجية الدفعات.

- يساعد في عملية إعادة جدولة الدفعات باستخدام نظام جدولة مرن.
- يخدم مستويات مختلفة من العاملين في مناطق جغرافية مختلفة.
- يستخدم لعدة عملات.
- يستخدم بعدة لغات.

معلومات عن العميل:

- القدرة القوية على البحث.
- يمكن من الاحتفاظ بملفات عن العملاء مثل البطاقة الشخصية ومعلومات عن العائلة والجنس والعنوان (العمل والسكن) ونوعية المهنة.
- متابعة العملاء على كافة المستويات.
- الحفاظ على معلومات جماعية.
- يمكن من التأكد من سلوكيات العملاء على سبيل المثال وضع المقترض المتعلق بالائتمان والإيداع والسجل التاريخي (من مصادر داخلية).
- معلومات تاريخية عن العملاء.
- بيانات متراكمة عن العملاء من مسؤول الإقراض، مسؤولة الفرع والمنطقة وكذلك الأنشطة الاقتصادية.
- متابعة العملاء في كافة المراحل.
- تحديد الازدواجية المحتملة (مثلاً إدخال مزدوج لبيانات العملاء).

التقارير:

- إحصائيات وتحليلات شاملة لخدمة الاحتياجات المتعلقة بالإقراض بالغ الصغر ولأغراض الرقابة والتقييم.
- تقارير دقيقة ومقروءة وواضحة.
- إمكانية إصدار التقارير على أي مستوى كان (مستوى العاملين أو المستوى الجغرافي).
- يمكن من التوليد الفوري للتقارير بناء على الاحتياجات المطلوبة من قبل المستخدم.
- معايير الاختيار هي المنتج، المكان الجغرافي، العاملين، المانحين، ومواصفات أخرى تتعلق بالعميل مثل الجنس وتوعية العميل.
- يمكن إصدار التقارير بناء على أوقات وتواريخ محددة.

سهولة الاستخدام وصداقة المستخدم:

- سهل ومعروف بطريقة منطقية ويمكن من الرقابة.
- يمكن من التقليل من إدخال بيانات مزدوجة.
- يعطي إشارات مبكرة تتعلق بالأخطاء ورسائل التحذير.
- لوحة التحكيم سهلة وبسيطة.
- يمكن من التقليل من إدخال بيانات خاطئة بشكل كبير جداً.
- امتيازات متعددة مبنية على أرقام سرية خاصة بالمستخدم.
- نظام رقابة وأمن بشكل جيد جداً.
- المحافظة العالية على كيان البيانات.

- يمكن من سجل خاص بالمستخدم مثل البطاقة الشخصية وتاريخ الاستثناء ووصف لطبيعة الاستثناء.
- نظام تقوية وفعال وجيد.

الدعم والتطوير المستمر:

في حال شعورنا أن البرنامج وصل إلى مرحلة لا يمكن تطويره ففي هذه اللحظة سنبدأ بالتخلص من البرنامج وتطوير برنامج آخر.

ولهذا السبب نشعر بأننا بحاجة لتطوير جديد للبرنامج، هذه التحسينات تأتي من الدعم المتواصل وبفضل العلاقة مع العملاء ومن خلال المشاكل التي تبرز بالإضافة إلى التغييرات المحتملة.

كما وفي حال شعورنا بأن شيء عام من الممكن أن يستفيد منه الآخرون نضيف إلى النسخة الأصلية للنظام ونضمن أن تصل التحسينات إلى كافة المستخدمين.

المساعدة اليومية للمواقع المختلفة تتمثل في الإجابة الفورية على استفسارات حل جميع المشاكل مع تطوير للنظام بأنظمة وتحسينات جديدة.

يتم التحسين من خلال استخدام البريد الإلكتروني، وبرامج المحادثة من العملاء ومستخدمي البرنامج عبر الإنترنت.

التكنولوجيا:

- يستخدم النظام نظام سيرفر حيث يستخدم MS.SQL كقاعدة للبيانات وكذلك MS-2000.
- صمم النظام لخدمة بناء مركزي بحيث يدخل البيانات على السيرفر المركزي.
- تكييف النظام مع أي نمو مستقبلي وعدد العمليات التي تم إجراؤها بدون أن يكون هناك تدني ملحوظ في مستوى الأداء.

إنجازات مؤسسة فاتن:

لغاية نوفمبر 2004/30 ، لقد حققت مؤسسة فاتن الإنجازات التالية:

جدول رقم (3): إنجازات مؤسسة فاتن

البيـــــان	المجموع
عدد القروض الممنوحة	63,054
قيمة القروض الممنوحة (بالدولار)	26,628,552
معدل قيمة القرض (بالدولار)	422
عدد المقترضين النشيطين	3,202
قيمة القروض القائمة (بالدولار)	2,169,376
نسبة النساء المقترضات	%99

البيـــان	المجموع
(أكثر من 30 يوم تأخير)	%1.40
المخاطر (أكثر من 30 يوم تأخير)	%2.67
عدد الفروع	12
عدد الموظفين	58
محفظة/ مندوب ائتمان أو إقراض (بالدولار)	69,980
عبئ مندوب الإقراض	103
نسبة الدوران	%96
الاستدامة التشغيلية	%76
الاستدامة المالية	%61

توزيع المشاريع حسب القطاع:

لقد تم توزيع ما قيمته (26,628,552) دولار على المشاريع وذلك حسب القطاعات. أنظر جدول رقم (4).

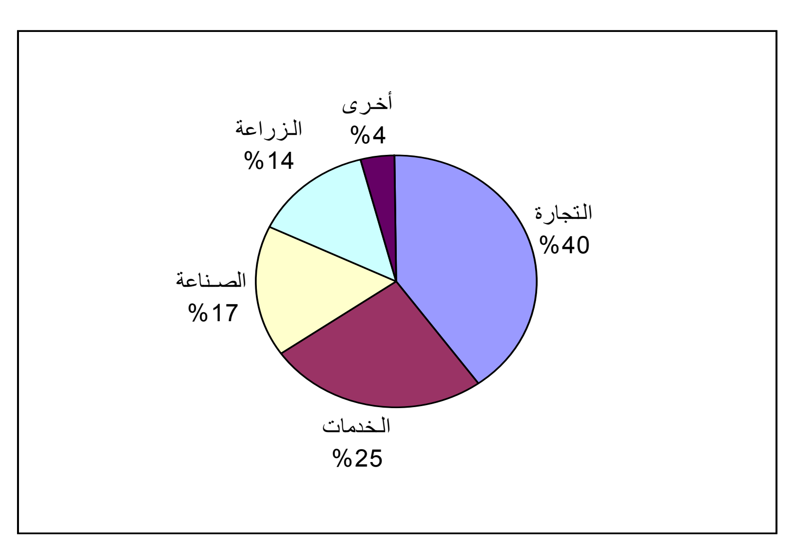
جدول رقم (4): توزيع المشاريع حسب القطاعات

القطاع	النسبة	المبلغ بالدولار
التجارة	%40	10,651,421
الخدمات	%25	6,657,138
الصناعة	%17	4,526,854
الزراعة	%14	3,727,997
أخرى	%4	1,065,142
المجموع	**%100**	**26,628,552**

بالنظر إلى توزيع مؤسسة فاتن، فإنه من الملاحظ أن قطاع التجارة احتل المرتبة الأولى في إقراضها وتبعه قطاع الخدمات، أنظر شكل رقم (1)

شكل رقم (1)

توزيع مؤسسة فاتن للمشاريع حسب القطاع



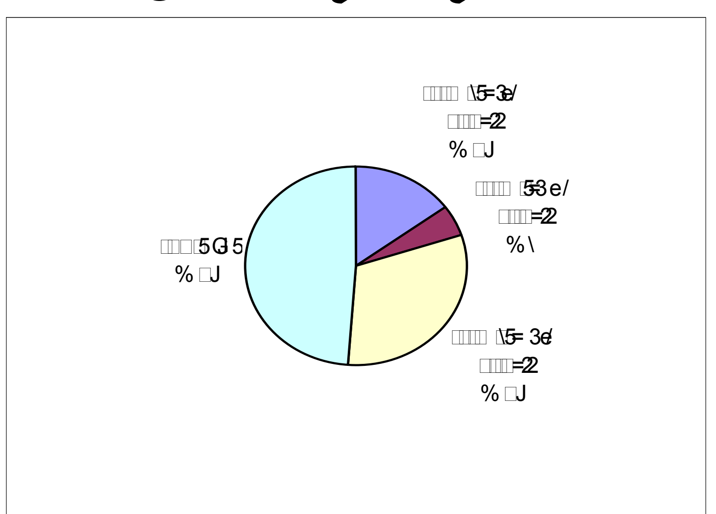
إن مؤسسة فاتن تقوم بخدمة معظم المناطق الفلسطينية أنظر جدول رقم (5) وشكل رقم (2) التاليين (توزيع المشاريع حسب المناطق).

جدول رقم (5): توزيع المشاريع حسب المناطق

المنطقة	النسبة	المبلغ بالدولار
جنوب الضفة الغربية	%15	3,994,283
وسط الضفة الغربية	%5	1,331,428
شمال الضفة الغربية	%31	9,254,851
قطاع غزة	%49	13,047,990
المجموع	**%100**	**26,628,552**

كما أن مؤسسة فاتن يوجد لها مكاتب في كل المدن والقرى والمخيمات في الضفة الغربية والقطاع، كما أن الكثير من القروض تم توزيعها في الضفة الغربية تقدر بحوالي (15,580,562)دولار مقارنة بحوالي (13,047,990) دولار في قطاع غزة. أنظر شكل رقم (2) ويرجع ذلك لكون الضفة الغربية أكثر استقرار من قطاع غزة، كما أن فاتن تفكر في إغلاق جزء من مكاتبها في قطاع غزة.

شكل رقم (2)
توزيع المشاريع حسب المناطق



توزيعات فاتن المحفظة القائمة حسب المنتج:

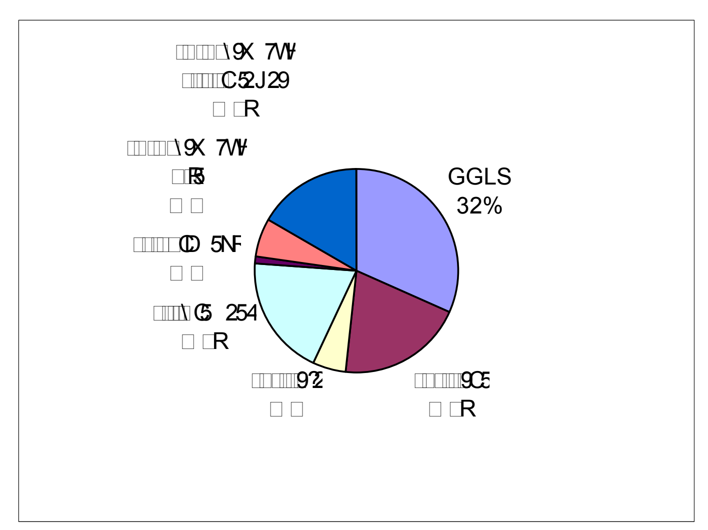
توزيعات فاتن كما هي في المحفظة حسب المنتج أنظر جدول رقم (6) المفصل.

جدول رقم (6): توزيعات فاتن المحفظة القائمة حسب المنتج

المنتج	النسبة	المبلغ بالدولار	المبلغ بالدينار الأردني
GGLS	%31.77	689,162	489,305.606
فردية (1)	%19.77	428,813	304,457.043
فردية (2)	%5.32	115,471	81,984.064
قروض عائلية	%19.16	415,662	295,120.029
قروض سريعة	%1.27	27,479	19,509.746
قروض موظفي فاتن	%6.09	132,138	93,817.980
قروض موظفي مؤسسات أهلية	%16.62	360,652	256,062.920
المجموع	**%100**	**2,169,376**	**1,540,257**

نسب التوزيعات حسب المنتج أنظر شكل رقم (3)

شكل رقم (3)
التوزيعات حسب المنتج



من خلال الشكل رقم (3) توضح أن نسبة توزيعات كانت لمنتج GGLS بما نسبته 31.77% تلاها الأفراد والقروض العائلية.

التحديات:

إن السؤال الذي يواجه الإدارة العليا لفاتن هو فيما إذا كان بالإمكان تبني برنامج قروض الإسكان؟ وإذا كان بالإمكان الدمج مع مؤسسات أخرى؟ وإذا كان بالإمكان فما هو الهيكل التنظيمي المناسب للمؤسسة الجديدة، وإيجاد مقر جديد ومكاتب إقليمية وتشغيلية، وما هو حجم رأس المال المناسب لعملية الدمج وكذلك أثر الشفافية المالية إذا كان من الممكن إقتراض رأس المال من السوق التجاري وما هو نوع الاقتراض وما مدى وسعر المنتج للمؤسسات المندمجة التي سوف تمنحه من أجل النجاح؟

الحالة الدراسية رقم 5

صندوق اقراض المرأة
دراسة تاريخيه للاقراض الجزئي في الاردن

اليونورا اسايا [1]

ترجمة
الدكتور نضال الفيومي
الجامعة الأردنية

[1] المؤلفة ممتنه لـ: بسّام خنفر، و د. جمانة ثيودور، صندوق إقراض المرأة للمعلومات الواردة خلال المقابلة، وممتنة كذلك للدكتور نضال الفيومي، رئيس قسم التمويل في الجامعة الأردنية، لتعامله اللطيف خلال تواجدها في عمان، البروفسور سيرجيو بورتولاني، المنسق لمشروع "التمويل الجزئي في الجامعة" ، جامعة تورين لأعطائها هذه الفرصة الكبيرة، وبرنامج Tempus Meda للإتحاد الأوروبي للدعم المالي، ولورا لمساعدتها واستشارتها في هذا البحث.

المقدمـــه :
عقد المؤتمر العالمي الأول للتمويل الجزئي في العالم العربي في عمان عاصمة الأردن، في أكتوبر 2004، للتركيز على الإدراك العالمي للدور الذي يلعبه التمويل الجزئي في الأردن. وقد شاركت جميع المؤسسات والخبراء العاملين في هذا المجال في هذا المؤتمر الذي دام 4 أيام وافتتح تحت رعاية الملكة رانيا التي سمّت نفسها سفيرة التمويل الجزئي. كما وحضر أيضاً المؤتمر البروفسور الأستاذ الدكتور محمد يونس. أختارت الملكة زيارة صندوق إقراض المرأة (MFW) من ضمن جميع المؤسسات الموجودة حيث أنه الأكثر تزويداً للقروض الصغيرة والأقرب للفقراء.

وقد كان أداء صندوق اقراض المرأة ممتازاً في السنوات الاخيرة ليستحق أن يكون في موقع متقدم في السوق حيث ارتفع تقييمه من ب إلى أ حسب التصنيف العالمي في آذار 2004".[2]

وحيث أن صندوق الإقراض المرأة قد سلطت عليه الأضواء محلياً وعالمياً فإن هذه المقالة تهدف إلى تحليل الأداء الجيد لهذه المؤسسة والتركيز على بعض نقاط الضعف والفرص الجديدة.

ولنضع مفهوم صندوق اقراض المرأة في البيئة الطبيعية له، سنورد لمحة عن البلد وعن التمويل الجزئي في الأردن قبل التحليل.

هذه المقالة ترتكز أساساً على معلومات أوليَّة تم جمعها خلال العمل الميداني في الأردن [3]

1-بيئة التمويل الجزئي في الأردن:-
تقع الأردن في مركز نظام سياسي، اجتماعي واقتصادي معقد بين العراق والسعودية وسوريا وفلسطين واسرائيل، وتعد من أفضل مناطق العمل التجاري في منطقة الشرق الأوسط من حيث استقرارية الاقتصاد الكلي والمنافذ التجارية والمناخ المعتدل والأمن والسلامة العامة. وتصنف الأردن كدولة نامية ذات دخل متوسط واقتصاد يمتاز بمحدودية الأراضي الصالحة للزراعة وقلة الموارد الطبيعية من الماء والمعادن والطاقة. لهذا فإن رأسمال البشري في الأردن هو العامل الرئيسي المؤثر في فرص التنمية.

معدل النمو السكاني في الأردن، وبعد أن عانى من زيادة كبيرة في الخمسين سنة الماضية، بسبب معدلات النمو المرتفعة وموجات اللاجئين والمهاجرين من فلسطين، قد انخفض هذه الأيام إلى (2.9% لكل سنة) وهذا بسبب إنخفاض نسبة المواليد حيث انخفضت من 7.5إلى 3.6 ولادة/ أمرأة . أما التصنيف الديمغرافي في الأردن، فيمتاز بالأعمار الصغيرة والثقافة العالية و التزايد في معدلات الحياة: حيث أن أكثر من 69% من السكان هم تحت سن 29سنة، أكثر من 90% متعلمين، ومعدل حياة الفرد هو 72 سنة. ولكن على الرغم من هذه البيانات، والتي يمكن أن تُفسّر كمؤشر ايجابي للاستثمار الحكومي في الخدمات الاجتماعية الأساسية، إلاّ أن معدل البطالة الفعلي

---

[2] انظر تقارير التصنيف العالمي لنوفمبر 2001 وآذار WWW.Microfund. org.jo.2004.
[3] العملة المحلية هي الدينار الأردني (د.أ) معدل صرف الدينار الأردني للدولار الأمريكي في تشرين الأول 2004 يساوي 0.71د.أ.

هو 15% (المعدل غير الرسمي هو 25%) و 12% من السكان تحت خط الفقر (313.5 د.أ/ شخص / سنة).[4](انظر جدول 1) .

جدول (1) : الاردن 2003 تحت المجهر

الفقر والمجتمع	الاردن	الشرق الاوسط وشمال افريقيا	اخفض متوسط دخل في العالم
2003			
عدد السكان (بالملايين)	5.2	312	3655
الدخل القومي الإجمالي للفرد (بالدولار الامريكي)	1850	2210	1480
الدخل القومي الإجمالي (ببلايين الدولارات الأمريكية)	9.8	689	3943
معدل النمو السنوي 1997 – 2003			
السكان (%)	2.9	1.9	0.9
القوى العاملة (%)	3.9		3.9
أحدث تقدير (آخر سنة متوفرة ، 1997 ، 2003)			
الفقر (% السكان تحت خط الفقر الوطني)	12	--	--
السكان في المدن (% بالنسبة لمجموعة السكان)	79	58	50
معدل الحياة (بالسنوات)	72	69	69
معدل وفيات الأطفال (بكل 1000 طفل حي)	27	44	32
سوء تغذية الأطفال (الأطفال تحت 5 سنوات)	5	--	11
نسبة المتمكنين من الوصل الى مصادر حياه محسنة (% من السكان)	96	88	81
الأمية (% من السكان من عمر 15 فاكثر)	9	31	10
إجمالي المرحلة المدرسية الأساسية (% من السكان في سن الدراسة)	99	96	112

المصدر : بيانات **البنك الدولي** 2003

إذا كان التحليل أكثر عمقاً لفهم الصراع بين الرجل والمرأة، فإنه ستنشأ فجوة كبيرة متوقعة ولكنها غير مقبولة. ورغم الإصلاحات في جميع الاتجاهات، إلاّ أن تفعيل دور المرأة وانخراطها في الفعاليات الإقتصادية لا يزال محدوداً. (انظر جدول(2)). ونقص الفعالية في المجال الاقتصادي مرتبط بنقص في الفعالية الشخصية: ولا يزال دور المرأة في اتخاذ القرار سواء في البيت أو في المجتمع محدوداً. وعلى أي حال فقد بدأت الأمور تتغير وبدرجة ملفته للنظر.

جدول (2) : البعد النسائي في الاردن

الجنس 2002	انـاث	ذكور
معدل الحياه (بالسنوات)	72.4	70.6
معدل تعليم البالغين (%)	84.8	94.6
المشاركة في يوم العمل (%)	16.0	--
معدل البطاله (%)	22.0	14.0
التطور في فعالية دور المرأة	**97/1995**	**03/2002**

[4] تبنّت الحكومة الأردنية دراسة البنك الدولي عام 2001 والتي قامت على أساس تحليل المسح الميداني لدخل ونفقات الأسر (HEIS)، لعام 1997، والتي حددت خط الفقر ب 313.5د.أ/شخص/ سنة. وفي عام 2..4 تم احتساب خط فقر جديد بناءً على تحليل ال HEIS لعام 2003/2002 ولكنه غير متوفر بعد.

الجنس 2002	انـاث	ذكور
مقياس دور المرأة[5]	0.220	0.297
عدد المقاعد المخصصة للنساء في البرلمان (% من المجموع)	1.25	5.5
النساء في الوظائف الدبلوماسية (% من المجموع)	--	12.5
النساء في مستويات عالية في المهن القانونية (% من المجموع)	--	3.6
نساء اداريات ومديرات (% من المجموع)	4.6	9.9
نساء عاملات ومهنيات وفنيات (% من المجموع)	28.7	30.1

المصدر : برنامج الامم المتحدة للتطوير **UNDP** ، تقرير التنمية البشرية في الاردن 2004 .

-معظم الاقتصاد الأردني مركز في قطاع الخدمات(72%)، خصوصاً في السياحة و قطاع المصارف والانشاءات والتجارة. أما قطاع الصناعة والزراعة فيحتلّون قطاع 26% و2% على الترتيب من كل القطاعات وعلى الرغم من تأثير الحرب العراقية على الاقتصاد في الأردن وذلك ليس فقط من خلال تأثيرها على قطاع السياحة والاستثمار الأجنبي وإنما كون العراق شريكاً تجارياً رئيسياً، إلاّ أن الأداء الاقتصادي في الأردن قد كان جيداً مؤخراً. انظر جدول (3) .

جدول (3) البيانات الاقتصادية الرئيسية في الاردن

النسب الاقتصادية الكلية	**2002**	**2003**
الناتج المحلي الاجمالي (% معدل النمو السنوي)	5.0	3.2
الناتج المحلي الاجمالي للفرد (% معدل النمو السنوي)	2.2	5.0
التضخم (% معدل النمو السنوي)	1.8	3.5
سعر الصرف (د.أ / دولار امريكي)	0.714	0.711
النسب الاقتصادية على المدى الطويل (معدل النمو السنوي)	**1993- 03**	**2003 - 07**
الناتج المحلي الاجمالي	3.8	5.6
الناتج المحلي الاجمالي للفرد	0.6	0.3
البنية الاقتصادية (% من الناتج المحلي الاجمالي)	**1993**	**2003**
الزراعة	6.0	2.2
الصناعة	27.4	26.0
التصنيع	13.3	15.8
الخدمات	66.9	71.0

المصدر : بيانات **البنك الدولي** 2003

ولذلك، وفي ظل المناخ الاجتماعي والاقتصادي المكوّن من الشباب والمتعلمين فإنه يمكن للتمويل الجزئي أن يكون مفيداً لدعم إيجاد الوظائف خصوصاً للنساء من خلال تنمية المشاريع الصغيرة .

2-التمويل الجزئي في الأردن:-

قطاع التمويل الجزئي في الأردن والذي بدأ في أواخر 1990، هو الأكثر تميزاً في الشرق الأوسط. حسب تحليل[6] UNCDF ، لعام 2004. فإن التقدير الفعلي لقوة السوق واختراقه الحالي

[5] GEM (مقياس دور (تفعيل) المرأة)، يقيس مشاركة المرأة في المجالات الاقتصادية و السياسية والمهنية، باستخدام المشاركة النسبيّة للمرأة في المواقع الإدارية والتنظيمة والمهنية والتقنيّة كتمثيل لمشاركتها الاقتصادية وقدرتها على طبع واتخاذ القرارات. ولسوء الحظ، فإن الطريقة التي يجب بها مقياس دور المرأة، لا يأخذ بالإعتبار دور المرأة الناجح في قطاع المشاريع الصغيرة والمنظمات التطوعية والمؤسسات غير الحكومية.

عليه اعتبار ليس فقط عدد السكان الذين يعيشون تحت خط الفقر ولكن أيضاً نسبة السكان فوق خط الفقر(خط الفقر الوطني مضافاً إليه 20%). وكما يبيّن جدول (4)، مع التركيز على الهدف الأكثر ملائمة وهم الفقراء، فإن السوق شبه المشبع أصبح جاذباً لجميع مؤسسات الإقراض الجزئي التي يمكن أن تلبي الحاجات غير المتحققة لأكثر من 70ألف عائلة.

جدول (4) : قوة السوق واختراقه (2003)

السكان	الفقر % (التعريف الوطني)	عدد الفقراء	عدد العائلات الفقيرة (متوسط حجم الاسرة هو 7)	قوة السوق (40% من العائلات الفقيره)	المقترضين الفعالين	اختراق السوق (%)
قوة السوق واختراق السوق على اساس خط الفقر الوطني						
5,171,000	12	620,520	88,646	35,458	24,348	69
قوة السوق واختراق السوق على أساس خط الفقر بالإضافة إلى 20%						
5,171,000	32	1,658,720	236,389	94,555	24,348	26

المصدر : صندوق التنمية للامم المتحدة (**UNCDF**) التمويل الجزئي في البلاد العربية ن ايلول ، 2004) .

ومنذ أن اعتمدت الحكومة المشاريع الصغيرة لمواجهة الفقر، انطلقت مبادرات عديدة، منها ما هو محلي، وبعضها نتيجة التعاون الدولي. ولإعطاء ملخص مختصر عن سوق التمويل الجزئي في الأردن، من الضروري تمييز نوعين من القائمين عليه:-

-مانحي القروض المدعومة: وهذه الفئة تتضمن جميع البرامج الحكومية وشبه الحكومية- يسمى البرنامج الرئيسي ، صندوق التنمية والتشغيل (DEF) - والذي يزود قروض للعائلات الفقيرة والتي تعتبر قيّمة. وقد بلغت قيمة المحفظة القائمة(الموجودة) ما يقارب 90 مليون دولار (64 مليون د.أ) في عام 2001، مقابل 6 مليون دولار لفظة مؤسسات الاقراض الجزئي.

-مؤسسات الاقراض الجزئي الموجهة للسوق (MFIs): وهذه المجموعة مكونة من أربع مؤسسات إقراض مشتركة في برنامج ممول من الولايات المتحدة برنامج - USAID'S AMIR - [7] والذي جمع 30 مليون دولار لتقديم مساعدة فنية و رأسمال للإقراض لمؤسسات الاقراض الجزئي الأردنية MFIs. وقد وصلت هذه المؤسسات الأربع إلى 16.879 عميل في الربع الأول من عام 2004، إضافة إلى إدارة محفظة استثمارية بقيمة 9.7مليون (د.أ). (أنظر الجدول5).

وبالتركيز على مؤسسات الإقراض الجزئي (MFIs) والمتخصصة في القروض الصغيرة، حيث حجم القرض صغير وظروفها الداخلية والخارجية متماثلة، وحتى نفهم قدرة كل منها، يجب تحليل المعالم الأساسية لكل مؤسسة إقراض جزئي. مؤسسات الإقراض الجزئي في الأردن، كما وفي الدول العربية الأخرى، ورغم حداثة تجربتها، إلا أنها أثبتت جودة المحافظ الاستثمارية، ومراقبة محكمة على التكاليف ، وعائد جيد على الأصول. لذلك معظم MFIs وصلت إلى استقرار تشغيلي ومالي، وهي موجهة للاقراض بتطبيق مشروع الاقراض الفردي. بينما حسابات التوفير وخدمات الايداع والتأمين والمساعدة الفنية غير متوفرة. ومن بين هذه المؤسسات الأربع يمكن التصنيف بناءً

---

[6] أنظرUNCDF (صندوق التنمية للأمم المتحدة)، التمويل الجزئي في الدول العربية، أيلول 2004، ص17-ص21.

[7] USAID تعبير يدل الوكالة الامريكية للتطوير الدولي ، بينما AMIR (الوصول الى تمويل جزئي وتطبيق محسن لسياسة الاصلاح) هو اسم البرنامج .

على اختيار العملاء:-كلما كانت قيمة القرض لكل عميل أكبر، كلما كانت نسبة التغطية أقل (انظر جدول 5و6)

-شركة الأهلي للتمويل الجزئي (AMC) : هي أول قطاع خاص كمؤسسة تمويلية مملوكة للبنك الأهلي بنسبة 100%، وتقوم على سياسة الإقراض الفردي مستهدفة أصحاب المشاريع المحلية والصغيرة القائمة والتي لها نشاط تجاري، بضمانة واحد أو أكثر ككفلاء للقرض. وتتراوح قيمة القروض بين (700-1500د.أ) والذي هو الحد الأعلى لقروض مؤسسات الاقراض الجزئي. وعليه، نرى بوضوح أن مؤسسات الاقراض الجزئي لا تغطي إلاّ شريحة ضئيلة من المجتمع من ذوي الدخل المنخفض (أو حتى المتوسط) وليس طبقة الفقراء.

-شركة الأردن للإقراض الجزئي (JMCC): شركة غير ربحية تأسست بواسطة مؤسسة نور الحسين، وتقوم بتوزيع القروض على الأفراد من ذوي الدخل المنخفض وليس بالضرورة أن يكون لهم عمل تجاري قائم، وتتطلب وجود كفيل واحد كضمانة. هذه المؤسسة و صندوق إقراض المرأة يستهدفون الطبقة الأكثر فقراً، والذين لا يستطيعون الاقتراض من البنوك.

-شركة الشرق الأوسط للإقراض الجزئي (MEMCC): هي مؤسسة تمويلية نشأت من خلال مشروع مشترك لثلاث بنوك أردنية رئيسية ومؤسسة محلية، لتقدم خدمات التمويل الجزئي للأردنيين من ذوي الدخل المنخفض والمتوسط وخصوصاً لذوي المشاريع المحلية والصغيرة. وتقوم هذه المؤسسة على سياسة الإقراض الفردي والجماعي بقروض تتراوح بين 100 – 14000 دينار اردني . ومع ذلك فان معدل القروض التي تقدمها يعتبر عالي مقارنة مع شركات رئيسية أخرى مشابهة.

جدول (5) : مؤسسات التمويل الجزئي الاردنية

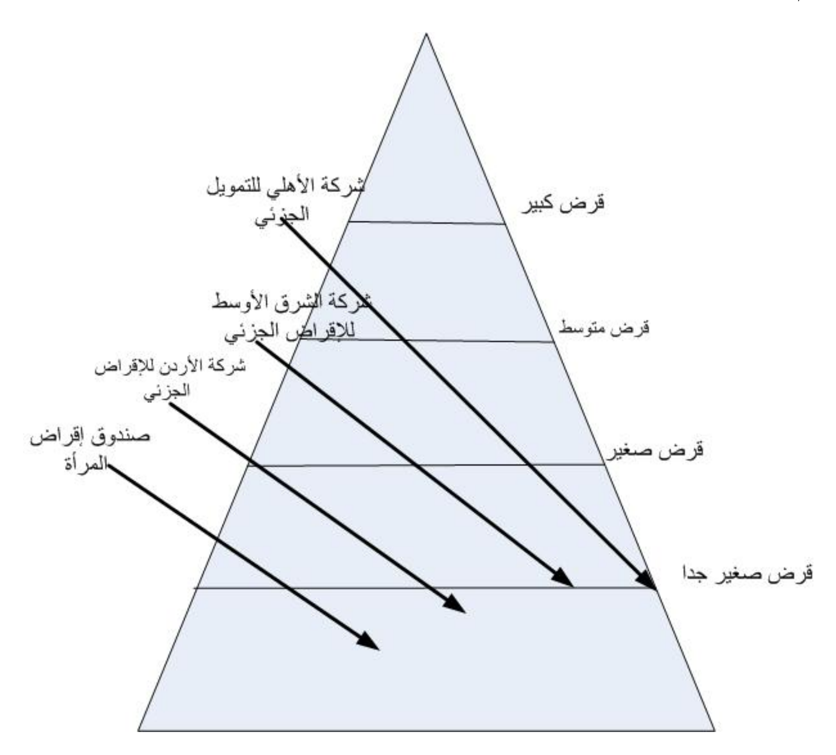
مؤسسات التمويل الجزئي	العملاء النشيطون (الفعالون)	المحفظة القائمة د . أ	الحد الادنى للقرض د . أ	الحد الاعلى للقرض د . أ	معدل القرض غير المستدد لكل عميل	معدل القرض غير المسدد لكل عمبل كنسبة من الناتج المحلي الاجمالي[8]
شركة الاهلي للتمويل الجزئي	1ر142	2ر213ر410	700	15ر000	1ر936	7ر104
شركة الاردن للاقراض الجزئي	2ر757	1ر848ر655	500	2000	888	3ر36
شركة الشرق الاوسط للاقراض الجزئي	2ر259	3ر097ر874	100	14000	1ر371	1ر74
صندوق اقراض المراة	10ر720	2ر504ر074	100	5000	234	6ر12
المجموع	16ر879	9ر663ر986				

المصدر : التصنيف الدولي ،

---

[8] معدل رصيد القروض غير المسددة كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد يستخدم كمقياس لمستوى فقر العملاء أو بمعنى آخر، الطبقة التي تغطيها المؤسسة: كلما قل تسديد القروض كلما كان العميل أكثر فقراً.

شكل (6) : هرم القروض



ولكي ننهي وصف المنافسة في المؤسسات التمويلية المختلفة، من الضروري أن نذكر أن مبادرة الحكومة بإنشاء البنك الوطني لتمويل المشاريع الصغيرة، والمعروف " ببنك الفقراء" ، من المتوقع أن يقوم بتقديم قروض مدعومة. وعلى الرغم من عدم تحديد القروض والأسعار، فإن الكثير من القائمين على التمويل مهتمون بتأثير هذه المؤسسة على تزويد القروض الجزئية. وحيث أن القانون الخاص بالبنك قد قدّم حوافز واعفاءات ضريبية هائلة لم تتمتع بها مؤسسات التمويل الجزئي الأخرى، فإن وجود هذا البنك سيخلق منافسة غير عادلة. جميع مؤسسات الاقراض الجزئي تنتظر ان تشملها هذه الاعفاءات الضريبية بقدر الامكان ، او انها ستقوم بتنظيم حركة احتجاجية ، ولذلك يلزم اصدار انظمة عاجلة خاصة بموضوع الاقراض الجزئي .

3.خلفية تاريخية:

يعتبر صندوق اقراض المرأة شركة أردنية خاصة غير ربحية تعمل في قطاع التمويل الجزئي، وقد بدأت عملها منذ 1994 كبرنامج رائد بواسطة (Sc)، حماية الأطفال، لتقديم القروض للاجئين الفلسطينيين. ومنذ 1994 ، من صندوق اقراض المرأة بمرحلتين رئيسيتين لأغراض التسجيل:-

-في كانون الاول ، 1996، غيرت جمعية تطوير النساء الأردنيات، الحالة القانونية من منظمة غير حكومية- والتي كانت حريتها محصورة في وضع الأهداف التمويلية وعمليات الاقراض- إلى شركة غير ربحية محدودة المسؤولية مسجلة في وزارة الصناعة والتجارة تحت الاسم القانوني الجديد " صندوق اقراض المرأة".

ومنذ نيسان 2003، صندوق اقراض المرأة كان لديه مساهمان، الرئيس الحالي ويملك 60% وجمعية حماية الطفل (SC) والتي تملك 40%. [9]ويخطط صندوق اقراض المرأة إلى أن يكون شركة ربحية محدودة المسؤولية، لتوضيح اللبس الحاصل لدى المساهمين في عدم درايتهم لمسؤولياتهم الشخصية كمالكين للصندوق.[10] حيث لا يوجد في الاردن قانون يوضح مسؤولية وحماية المساهمين في الشركات غير الربحية محدودة المسؤولية ، كما ولا يوجد ايضا نظام خاص لقطاع التمويل الجزئي .

4.المهام والأهداف:-

مهمة صندوق اقراض المرأة واضحة جداً: وهي تزويد النساء بخدمات مالية مستقرة من أجل المشاريع الصغيرة في الأردن، حيث أن تقديم خدمات مستقرة تعني تحقيق توازن بين الربحية ومستوى التغطية. إن العملاء المستهدفين من قبل الصندوق ليسوا "الفئة الأكثر فقراً" والذين يستطيعون فقط إشباع حاجاتهم الأساسية(الطعام، الماء، اللباس، المأوى، وحاجات فيسيولوجية أخرى، أو الفئات التي تستفيد فقط من الدعم الحكومي، وإنما الفئات التي تقوم بإنشاء مشاريع صغيرة، حيث يعمل الصندوق على تمويلها.

وليستطيع صندوق اقراض المرأة من أداء مهامه، سعى لتحقيق أربعة أهداف تعتبر رئيسية في تطوير الانسان وتنمية المجتمع الأردني:-

1-تقديم خدمات مالية مستقرة بأفضل الوسائل لأصحاب المشاريع الصغيرة الأقل حظاً.
2-المساهمة في تفعيل دور المرأة حيث أصبحت من ذوي الدخل وصانعي القرار سواء في العائلة أو في المجتمعات.
3-المساهمة في تقليل البطالة بزيادة الفرص الاقتصادية وتقديم الدعم لأصحاب المشاريع الاقتصادية الصغيرة.
4-تحسين الحالة الاقتصادية الكلية لربات البيوت لإقامة مشاريع صغيرة من خلال الاقتراض.

5.الفئة المستهدفة(العملاء):

السوق المستهدف من قبل صندوق اقراض المرأة مُعَرَّف جيداً وينبثق بوضوح من الاسم المؤسسي: النساء. النساء الأردنيات هي الفئة الأكثر استبعاداً من البنوك الرسمية وفي نفس الوقت تدير أكثر من 60% من المشاريع غير المسجلة، ولذلك تضمن صاحبات المشاريع الصغيرة باقتراض النقود

---

[9] إن مشاركة جمعية حماية الطفل (SC غير واضح ولكنه صمم لضمان المهمة. المساهمان في صندوق اقراض المرأة الرئيس كعضو مجلس الادارة، وجمعية حماية الطفل قد لا يحصلان على توزيعات الأرباح، وفي حالة التصفية، فإن جميع أصول الصندوق تعطى إلى مؤسسة تمويلية غير حكوميمة أخرى لها نفس الأهداف.

[10] يوجد بعض الغموض القانوني الذي يجب ملاحظته. فمن غير الواضح فيما إذا كانت المسؤولية القانونية متناسبة مع نسبة الملكية، أو أنها محدودة بالقيمة الفعلية للأسهم المشتراة من المالكين تبلغ فقط 3300 دينار بالمجموع (بينما قيمة المحفظة القائمة بلغت في آب 2004، 2810351د.أ، أي ما يعادل 3958241 دولار أمريكي).حيث لا يوجد في الأردن قانون يوضح مسؤولية وحماية المساهمين في الشركات غير الربحية محدودة المسؤولية، كما ولا يوجد أيضاً نظام خاص لقطاع التمويل الجهات.

من العائلة أو حتى من مُقرضي الأموال لتطوير مشاريعهن التجارية وكذلك تطوير شخصية المرأة. لهذا يؤمن صندوق اقراض المرأة بتفعيل دور المرأة من خلال المشاريع الصغيرة كمحرك لعجلة النمو الاقتصادي والاجتماعي.[11] وهذا بالتالي سيجعل المرأة عضواً فعالاً في إدارة المشاريع والأعمال التجارية وفي اتخاذ القرارات سواء في العمل أو في العائلة وفي تزويد دخل الأسرة وتحقيق مستوى معيشي أفضل لها ولأولادها.

وحتى يتم قبول طلب المرأة في صندوق اقراض المرأة، يجب أن تحقق الشروط التالية:-

-أن يكون عمرها بين 18-25 سنة.
-أن لا يكون لها مجال للوصول إلى مصادر تمويل رسمية كالبنوك.
-أن لا يكون لديها أصول كضمانات.
-أن لا يكون لديها مشروع منزلي أو مشروع مستقل قائم من مدة لا تقل عن 6 أشهر، (حيث أن الصندوق لا يموّل عمليات انشاء مشاريع، بل مشاريع قائمة ليتمكن من التأكد من القدرةالإدارية للمقترض).
-أن تسكن في منطقة حضرية (يتركز السكان في المدن حيث أن ثُلثي سكان الأردن يسكن في عمان).
-أن يكون لديها إرادة للنجاح وإحداث تغيير في مستوى الحياة.

المربع(1): هل عملاء صندوق اقراض المرأة هم فقط من النساء؟
حسب تقرير التصنيف العالمي لعام 2004، فقد تبيّنت أن صندوق اقراض المرأة بدأ بإقراض العملاء من الرجال ولكن بنسبة لا تزيد عن 20% من العملاء وفي آذار 2004، بلغ عدد المؤسسات المموّلة من قبل الصندوق والمسجّلة لرجال، 30 مؤسسة من أصل 110000 مقترض، أي بما يعادل 0.3% . صندوق إقراض المرأة، لم ينشر هذه المعلومات* للسوق بوصفها على صفحات الانترنت الخاصة به مثلاً أو الترويج لها، لهذا فإن نسبة المقترضين من الرجال منخفض جداً. ولكن، كيف يمكن لاقراض الرجال أن يتوافق مع المهمة الرئيسية التي أنشىء من أجلها الصندوق؟.

6.أنواع القروض:-

بدأ الصندوق اقراض المرأة عمله في 1996 بقروض المجموعات المضمونة حسب برنامج حماية الأطفال. وحالياً لا يزال هذا النوع من القروض الأكثر استخداماً، ولكن رغم ذلك فقد تم إدخال القروض الفردية في 1999 للاستمرار في تلبية حاجات أفراد المجموعات الذين أنهوا قروضهم

---

[11] شعار صندوق اقراض المرأة مميز، حيث يمكن ترجمة الصورة كنموذج لأنثى أو كمفتاح بفتح أبوباً لفرص جديدة لمستقبل أفضل، إضافة إلى مغزى اللون الأزرق الذي يعنى التعاون والذي هو عامل رئيسي في كل مرحلة ومستوى تأسيسي بين أعضاء المنظمة، وبين العملاء، وبين المنظمة والعملاء.

* حسب اخر احصاءات منشورة على صفحة الانترنت الخاصة بالصندوق ، وفي كانون الاول 2004 ، كان عدد المقترضين الذكور يشكل 25ر1 % من مجموع المقترضين . ولكن ورغم وصول هذه المعلومات الى السوق الا ان الصندوق لا يزال حذر ولم يبدأ بعد بحمله دعائية موجهة للرجال .

السابقه . ونتيجة لنجاح تجربة قروض المجموعات، فقد زاد الطلب على القروض ولمدة زمنية أطول، لتطوير العمل التجاري.في الوقت الحالي، يقدم صندوق اقراض المرأة ثلاث أنواع من القروض (أنظر جدول 7).

1.قروض المجموعات المضمونة.
2.القروض الفردية.
3.القروض الموسمية.

-قروض المجموعات المضمونة: هي نوع خاص من القروض يوزع على مجموعة من 4-6، وهذا النوع له متطلبات واجراءات سهلة وبسيطة جداً وتناسب حتى غير المتعلمين ويجب على المتقدمين بالطلب أن يحققوا الشروط المفروضة عليهم من الصندوق لينالوا القرض وهذه الشروط هي:-

-*العمر بين 18-65سنة* لأن الصندوق يعتبر هذه الأعمار هي الحد الأدنى والأعلى لإدارة مشروع.

-*تشكل مجموعة من 4-6 أفراد* بحيث يضمن كل منهم الآخر، ولا تطلب أي أصول كضمانات، فالضمان الوحيد المطلوب هو ضمان المجموعة، حيث أثبتت التجارب العالمية أنها أفضل وسيلة ضمان مقارنة مع أي ضمانات أخرى. ففي حالة ضمان المجموعة فإن العجز في السداد يشكل نسبة ضئيلة وذلك بسبب الحرج من بقية أفراد المجموعة وكذلك لأن العميل لا يستطيع أن يأخذ قرض آخر إذا لم يكن دفعاته منتظمة.

-*أن يكون لدىالعميل مشروع قائم منذ 6أشهر*، لأن هذه المدة رغم قصرها تثبت أن هنالك مشروع قائم ويكون دليلاً على حسن أو سوء الإدارة للعميل. وحيث أن عملاء الصندوق هم من النساء، وعلماً أن المرأة لا تتمتع بالحرية الكاملة والاستقلالية من رب الأسرة- الرجل-، فإن 75% من المشاريع الممولة من الصندوق هي مشاريع منزلية. كذلك، فإن أفراد المجموعة عادةً ما يكونون من الفقراء، لذلك فإن معظم المشاريع تكون عبارة عن مشاريع عائلية حيث تقوم الزوجة بإدارتها وتكون هي المصنّعة، ويقوم الزوج بأدوار أخرى مثل توزيع وتسويق المنتجات المصنعة من قبل المرأة.

-*أن يكون لدى أفراد المجموعة مشاريع منفصلة*، لأنه لو كان أكثر من عضو من نفس المجموعة في مشروع واحد، تكون الدفعات معتمدة على نجاح المشروع، ولكن النساء ضمن نفس المجموعة يستطعن إدارة نفس النوع من العمل مثل صناعة الملابس ولكن ضمن مشاريع منفصلة. ولنفس الأسباب، يفضل أيضاً أن تكون أفراد المجموعة من عائلات مختلفة.

-*استخدام القرض لتمويل رأس المال العامل*، لأن الصندوق يعمل بالمفهوم الخاص للإقتراض لتمويل ودعم المشاريع الصغيرة وليس لتمويل الاستهلاك، فإن الصندوق لا يعطي معونات طارئة.

-*التوافق مع شروط فنية معينة*، وهذه الشروط والمواصفات والاجراءات تكون ثابتة وقياسية لتبسيط والاسراع في اجراءات القرض. وحيث أن حاجات المقترضين ليست فقط أساسية وإنما أيضاً متشابهة، فالحل الأفضل هو القرض الموحد. وفي الواقع يوجد تقليص في الكلفة على مقدم القرض ووضوح أكثر لدى العميل عن كيفية اجراءات القرض، حيث يستلم كل فرد مبلغ القرض الذي

يتراوح بين 200-500د.أ، حيث الحد الأعلى 200 د.أ في القرض الأول ولمدة 7 أو 8 أشهر، مستردة بدفعات شهرية أو كل أسبوعين.

القروض الفردية: هي النوع الثاني من قروض الصندوق والتي بدأت في 1999 ولكن بدأ الترويج لها مؤخراً في 2003. هذا النوع من القروض يعرض على المجموعات التي استفادت من قروض المجموعات مرتين، وبدت مؤهلة بعد إخضاعهم لتعليم مالي يشبه اجراءات البنوك العادية، ويشترط توفر كفيلين، مع وجود كفالة بنكية أو تعهد. وتكون البداية بقرض مقداره 500 د.أ، ويتدرج ليصل إلى 2000 د.أ، سترد على دفعات شهرية لمدة 1-18 شهر، حسب حجم المبلغ والسيولة النقدية للمشروع. وقد كان الصندوق حذراً في التعامل مع القروض الفردية حيث أن تجارب الاقراض السابقة وعمليات التقييم المخاطرة، وعلى الرغم من أنّها بيّنت أن ضمان الأشخاص وليس الموجودات هي أفضل ضمان في كشف تسديد الدفعات، إلاّ أنها مكلفة وتستغرق مزيداً من الوقت.

لا يزال صندوق إقراض المرأة يطور في سياسة القروض الفردية ويدرب الموظفين على ذلك. ولكن بالتعامل مع الطبقة التجارية العليا بما فيها الأعمال الرسمية والتي هي مقصورة على الرجال، فإن الصندوق سيدخل في منافسة مباشرة مع مؤسسات الإقراض الأخرى والتي تتعامل مع الطبقة التجارية الدنيا، وأيضاً مع البنوك التي تقدم قروض بفوائد مخفّضة.

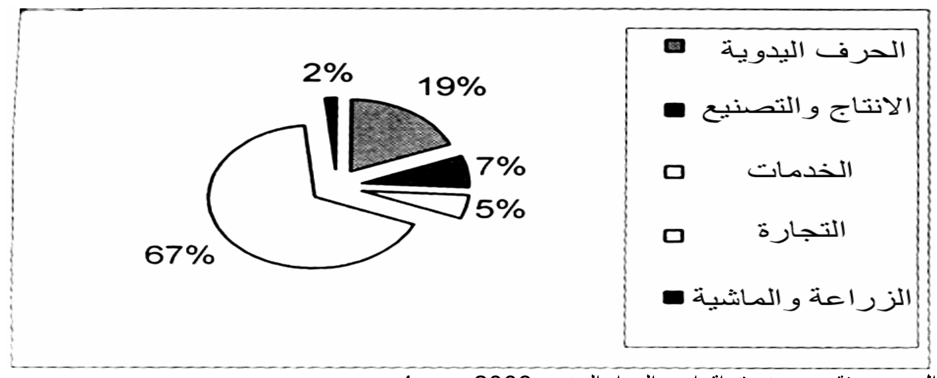
القروض الموسمية: هي عبارة عن قروض صغيرة مكفولة، تقدم للمجموعات النشيطة بالاقتراض والتي هي بحاجة إلى رؤوس أموال إضافية في المواسم التي عليها طلب عالي مثلاً في نهاية رمضان للاحتفال بالعيد وشراء الهدايا والألعاب والحلويات، أو في موسم الطلاب إلى المدارس. آلية عمل هذه القروض مشابهة تماماً لآلية العمل في القروض المجموعات ولكن بنسب أقل، حيث تتكون المجموعات من 3-4 أشخاص، وحجم القرض الموزع يتراوح بين 100-200 د.أ لكل فرد في المجموعة، وفترة القرض هي 5 أشهر على الأقل. هذا النوع من القروض يطلب فقط من عملاء قروض المجموعات المضمونة (المكفولة).

خصائص القرض	قروض المجموعات	قروض الافراد	القروض الموسمية
تاريخ الانطلاق (البدء)	1996	1999	1999
فرع العميل	4– 6 نساء حضريات لكل مجموعة	نساء حضريات	2 – 4 نساء حضريات لكل مجموعة
الكفالة المطلوبة	كفالة المجموعة	كفيلين	كفالة المجموعة
مدة القرض	28 اسبوع / 8 اشهر	1 – 18 شهر	3 – 5 اشهر
برنامج التسديد	كل اسبوعين / شهري	شهري	شهري
حجم القرض (د . أ)	200 – 500 لكل عضو	500 – 2000	100 – 200 لكل عضو
معدل الفائدة الاسمية السنوي	22% ثابتة	21ر6% ثابتة	24 % ثابتة
رسوم اضافية (د.أ)	يتناقص من 5 الى 1	5 ثابتة	تتناقص من 5 الى 1
عدد القروض الموزعة في 2003	15495	963	3170

خصائص القرض	قروض المجموعات	قروض الافراد	القروض الموسمية
المبلغ الاجمالي (د.أ) في 2003	5090300	864200	503750
المبلغ الاجمالي بالدولار الامريكي في 2003	7169437	1217183	709507
نسبة عام 2003 من المبلغ الاجمالي (د.أ)	%79	%13	%8

وبغض النظر عن نوع القرض، تتركز المشاريع الممولة من الصندوق على التجارة والحرف اليدوية، حيث يمكن القيام بهذه النشاطات بسهولة أكبر في المنزل بشكل تنظيمي غير رسمي. (انظر الشكل 8)

شكل (8) : توزيع قطاعات الشركات



المصدر : تقرير صندوق اقراض المراه السنوي 2003 ، ص 4

ولنختم موضوع أنواع القروض، يمكن القول بأن الصندوق يفكر بإيجاد أنواع أخرى للعملاء مثل الاستئجار والتأمين الجزئي.[12]

---

[12] يقترب صندوق اقراض المرأة من أن يكون مركز تأمين جزئي (مصغر) مشهور ومتخصص في هذا المجال، ليعمل جنباً إلى جنب على تقييم الطلب المحلي والجدوى الاقتصادية، لتقديم نموذج لنوع من التأمينات على الحياة ويكون مربح وتجاري ومناسب ليتم تقديمه من خلال مركز تمويلي في الأردن.

المربع(2): تجربتين ناجحتين لعمليتين في صندوق اقراض المرأة.
ناريما حيفاوي: امرأة ذات سمعة طيبة في قطاع الانشاءات في اربد، تدير متجر لبيع الأخشاب والمواد الانشائية، وقد تولت إدارة المتجر بعد مرض زوجها وواجهت تحديات كثيرة. ولكنها استطاعت التوسع في عملها مساعدة صندوق اقراض المرأة، حيث استمرت بتقديم الخدمات عن طريق القروض التي حصلت عليها من الصندوق. كما وتقول بأنها حققت النجاح من خلال الإرادة والاصرار ومساعدة الصندوق، ليس فقط من خلال القروض وإنما أيضاً من خلال تزويده لها بالدعم المعنوي للنجاح في عملها.
مُزينا المغربي: هذه السيدة وزوجها يديران ميني ماركت في أطراف مدينة جرش، حيث يلبي حاجات المتنزهين والسياح والمسافرين، بالإضافة لتزويده للأدوات المدرسية والأدوات المنزلية في الجوار تقول هذه السيدة أن قرض الصندوق ساعدها كثيراً في التوسع في عملها والنجاح، حيث أنها وزوجها يستثمرون دخلهم في تعليم أبناءهم وتقول أن لها خطط مستقبلية كبيرة تسعى لتحقيقها.

المصدر: صندوق اقراض المرأة، التقرير السنوي 2003، ص 8،9.

7.آلية اقراض المجموعات:-

تختلف آلية اقراض المجموعات المطبّقة من قبل صندوق اقراض المرأة عن نموذج Grameen Bank،المستخدم في معظم أنحاء العالم، حيث أن هذا النوع هو عبارة عن قرض فردي بضمان مجموعة وليس قرض مجموعة كما هو شائع خطأ. إن عملية إقناع النساء الفقيرات ضرورية قبل عملية الاقراض، لذلك فإن عملية التسويق والاستشارات أصبحت من الأمور الرئيسية التي تتم في صندوق اقراض المرأة بشكل جيد. لقد أصبح صندوق اقراض المرأة وبعد 5 سنوات من النجاح معروف في السوق المحلي، ولكن الترويج المستمر ومخاطبة العائلات يجب أن لا يتوقف لكسر الحاجز أمام خوف المرأة الذي هو من رواسب التقاليد.

النساء المعنيات بالاقتراض من الصندوق ومن خلال الموظفين الرسميين والنشرات الشهرية، يجب أن تشاركهن في بعض الاجتماعات في الفروع، وذلك للتعرف على هذه المؤسسة (الصندوق) وطريقة الاقتراض بشكل أفضل هذه المرحلة مهمة لأن النساء يجب أن تلتقي وتعرف كل منها الأخرى، وتتعرف على الشريكات لأن كل منهن سوف تضمن الأخرى.

عندما تتشكل المجموعة، يبدأ الموظف بعملية تقييم العميل بحيث يقوم بزيادة المشروع ويطلب من كل امرأة أن تملأ طلباً ابتدائياً للمعلومات الشخصية، ومعلومات حول عملها التجاري القائم ومعلومات حول استخدامات القرض، وتوقع المرأة على هذه البيانات، أو تستخدم بصمتها إن كانت أميّة. قروض المجموعات يتم الموافقة عليها في المكاتب الاقليمية (المحلية)، (بينما القروض الفردية يجب الموافقة عليها من المكاتب الرئيسية). يأخذ القرض مدة 7 أيام[13] من تاريخ تقديم الطلب لغاية التوزيع، ويتم اعطاء القرض للمجموعة وليس للأفراد، وهذا يعني مجموعة من(4-6) نساء تستلم المبلغ ثم يتم توزيعه بينهن، وليس بالضرورة بنفس النسب ويكون التسديد مماثلاً للتوزيع حيث يتم جمع الأقساط من المجموعة ويجري تسليمها إلى الصندوق.

[13] هذا يعود للعمل الذي قام به صنوق اقراض صندوق المرأة بتنظيم اسبوع عمل ، حيث يكرس كل يوم لعمل مختلف ، مثلا التسويق والترويج ، وتوزيع القروض وتسديد الدفعات وتحليل السيولة النقدية اسبوعيا . ولهذا يمكن القيام بكل عمل بفاعلية اكبر وادارة عظمى للسيولة النقدية .

عندما يتم التأكد من أن المجموعة مؤهلة، يتم الاتصال بالشركاء والاجتماع في المكتب لمراجعة العقد شفوياً واختيار فردين لتمثيل المجموعة في التعاقد في المستقبل وليكونوا حلقة الوصل بين المجموعة والصندوق. إن حضور المجموعة كاملة أثناء التوزيع ولتسديد كل دفعة أمرٌ ضروري لكي يكون الجميع على علم بكل الخطوات، وحتى يتم مراقبة عمليات التوزيع والتسديد وللتذكير بشكل ذوي ودائم بالسياسات المتبعة في الصندوق. صندوق اقراض المرأة لا يتعامل بالنقد، إذ أن جميع عمليات التوزيع والتسديد تتم بالتعاون مع بنك وسيط، وهو بنك الاسكان للتجارة والتمويل، وذلك لتقليل مخاطرة التعامل بالنقد. يتم ذلك عن طريق استخدام الشيكات بدلاً عن النقد، حيث يتم تسليم شيك للوكيلين مساوياً لقرض المجموعة، ثم تذهب المجموعة إلى البنك لتحويله إلى نقد. أما التسديد فيتم عن طريق جمع الدفعات من كل عضو وايداعه في حساب الصندوق، ويتم تسليم الصندوق إيصال الدفع بنفس اليوم وهذا يتم بعلم ومراقبة جميع أفراد المجموعة. يستطيع موظف القروض اكتشاف عجز المقترض بسرعة، حيث يمكنه الحصول على إيصال التسديد من البنك أو عن طريق استخدام نظام إدارة البيانات (MIS) الذي تم ربطه حديثاً بالفروع والذي يمكن من خلاله الوصول إلى البيانات المحدّثة يومياً والمنقولة الكترونياً من البنك. حالات العجز هذه نادرة الحصول، وذلك لأن أفراد المجموعة يضمن بعضهم الآخر في حالة عجز أحد أفرادها، ولأن الاحراج من بعضهم البعض يدفع كل واحدة إلى التسديد. هذا النوع من القروض (قروض المجموعات)، يحتفظ بمحفظة استثمارية ذات جودة عالية ونسبة تسديد عالية، كما أن نسبة التأخر في التسديد أو عدمه قليلة جداً (PAR > (31) ، نسبة عدم التسديد بعد 180 يوم = 0.1، وذلك حسب احصاءات كانون الثاني 2003). وللتقليل من العجز في التسديد، وضع الصندوق اجراءات عقابية بفرض غرامة 3 دنانير لكل يوم تأخير، بالإضافة إلى فترات عقابية " يُحرم العميل خلالها من تجديد القرض لفترة معينة.

آلية اقراض المجموعات محدّدة بوضوح: حيث أن مدة القرض (أقصى فترة للسداد) هي 28 أسبوع أو 8أشهر، مع دفعات تسديد كل أسبوعين أو شهرياً. أن العملاء عادةً يسألون عن الفائدة الفعلية للقرض وليس الفائدة الاسمية وذلك لعدم فهمهم للمفاهيم المالية وعدم قدرتهم على التمييز، فكل ما يرغبون بمعرفته هو فيما إذا كان دخلهم كل اسبوعين أو دخلهم الشهري يكفي لسداد التكاليف التشغيلية لأعمالهم، ولنفقاتهم العائلية ولسداد أقساط القرض.

مثال: إذا حصلت مجموعة من 4 نساء على قرض بمقدار 120د.أ، أي 300د.أ للواحدة ولمدة 8 أشهر، فإن معدل الفائدة المستخدم لحساب الأقساط الشهرية يكون 14%، ولكن هذه النسبة قد تصل إلى 42.7% فيصبح معدل الفائدة هو معدل الفائدة السنوية الفعلي.(أنظر المربع 3). ويمكن الحصول على نفس النتيجة لو كانت المدة 28 أسبوع والتسديد كل اسبوعين وبفائدة 12%، والتي تصل إلى 44.6%(أنظر مربع 4).

إن السبب في أن معدل الفائدة السنوية الفعلي عالي جداً ليس مفاجيء حيث أن مؤسسات الاقراض الجزئي يجب أن تأخذ فائدة عالية إذا أرادت الاستمرار، وذلك لأن القروض الجزئية (الصغيرة) أكثر كلفة من القروض الكبيرة، ليس بسبب ملاءمة العميل وغياب الضمانات والكفلاء ولكن بسبب النفقات الإدارية الضخمة.

مربع (3) : حساب دفعات قرض مدته 8 أشهر

خذ كمثال القرض التالي :

المجموعة	4 نساء
حجم القرض	1200 د.أ (300 د.أ للواحده)
مدة القرض	8 أشهر
طريقة التسديد	شهريا
الفائده	14%

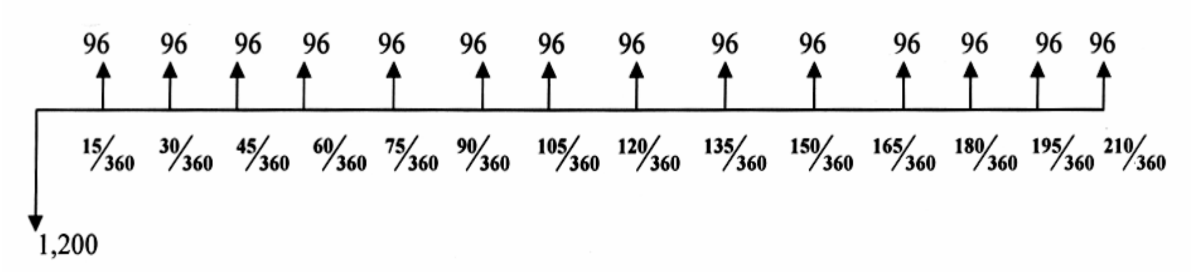
المؤسسة تحسب الدفعات بضرب الفائدة بالمبلغ الاجمالي ثم تقسيم الناتج على عدد الدفعات ، كما يلي :

(0ر14 + 1) x 1200
----------------- --- = 171 د . أ قسط (دفعه) المجموعة الشهري (75ر42 د.أ لكل عضو)
8

يمكن تحويل معدل الفائدة على 8 اشهر الى ما يعادلها من معدل الفائدة السنوي الاسمية على اعتبار انه خلال سنة يوجد فترة ونصف من 8 اشهر

(1 + 14ر0) ^{5ر1} – 1 = 7 ر21%

ان الطريقة الحسابية المستخدمة من قبل المؤسسة ابتدائية وسهلة جدا حتى للمعترضين غير الملمين بالامور المالية .
ان الكلفة الحقيقية للقرض والتي تعرف " بمعدل الفائدة السنوية الفعلي " لا تعادل معدل الفائدة الاسمي (7ر21%) ، حيث يتم تحديده بتطبيق طريقة حسابية مالية والتي من خلالها تكون القيمة الفعلية للقرض الموزع مساوية لمجموع القيم الفعلية لجميع الدفعات الدورية .



$$1200 = \frac{96}{(1+i)^{15/360}} + \frac{96}{(1+i)^{30/360}} + \frac{96}{(1+i)^{45/360}} + \frac{96}{(1+i)^{60/360}} + \frac{96}{(1+i)^{75/360}} + \frac{96}{(1+i)^{90/360}} + \frac{96}{(1+i)^{105/360}} +$$
$$\frac{96}{(1+i)^{120/360}} + \frac{96}{(1+i)^{135/360}} + \frac{96}{(1+i)^{150/360}} + \frac{96}{(1+i)^{165/360}} + \frac{96}{(1+i)^{180/360}} + \frac{96}{(1+i)^{195/360}} + \frac{96}{(1+i)^{210/360}}$$

وبحل المعادلة ، فان معدل الخصم الذي يحقق المعادلة هو معدل الفائدة الفعلي :

معدل الفائده السنوية الفعلي = i = 69ر42%

التكلفة الفعلية (الحقيقية) للقرض هي 7ر42% مقابل 21 % كفائدة معلنة من الصندوق وهكذا فان النسبة اكثر من الضعف .

مربع (4) : حساب دفعات قرض لمدة 28 اسبوع

خذ كمثال القرض التالي :

المجموعة	4 نساء
حجم القرض	1200 د. أ (300 د . أ للواحده)
مدة القرض	28 اسبوع او 7 اشهر
طريقة التسديد	كل اسبوعين
معدل الفائده	12 %

باتباع نفس الطريقة المتبعة في المثال السابق ، فانه يتم حساب الدفعات بضرب معدل الفائدة بالمبلغ الاجمالي ثم تقسيم الناتج على عدد الدفعات :

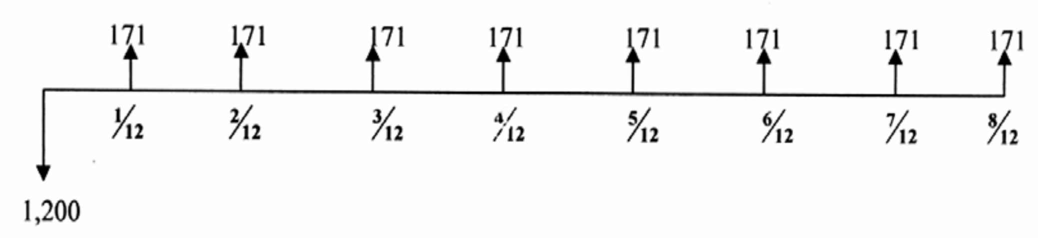
$$\frac{1200 \times (1 + 0٫12)}{14} = 96$$

= 96 د . أ قسط المجموعة لكل اسبوعين (24 د.أ لكل عضو)

باعتبار انه في السنة الواحدة يوجد فترة 7 اشهر واحدة بالاضافة الى 5 اشهر – أي الجزء الخامس من فترة الـ 7 اشهر – فان معدل الفائدة السنوية الاسمي هو :

(1 + 0ر12) ^{1ر71} – 1 = 4ر21%

لتحديد معدل الفائدة السنوية الفعلي ، وباعتبار ان الدفعات تكون كل اسبوعين ولمدة 8 اشهر ، فان المعادلة تكون كما يلي :



$$1{,}200 = \frac{171}{(1+i)^{1/12}} + \frac{171}{(1+i)^{2/12}} + \frac{171}{(1+i)^{3/12}} + \frac{171}{(1+i)^{4/12}} + \frac{171}{(1+i)^{5/12}} + \frac{171}{(1+i)^{6/12}} + \frac{171}{(1+i)^{7/12}} + \frac{171}{(1+i)^{8/12}}$$

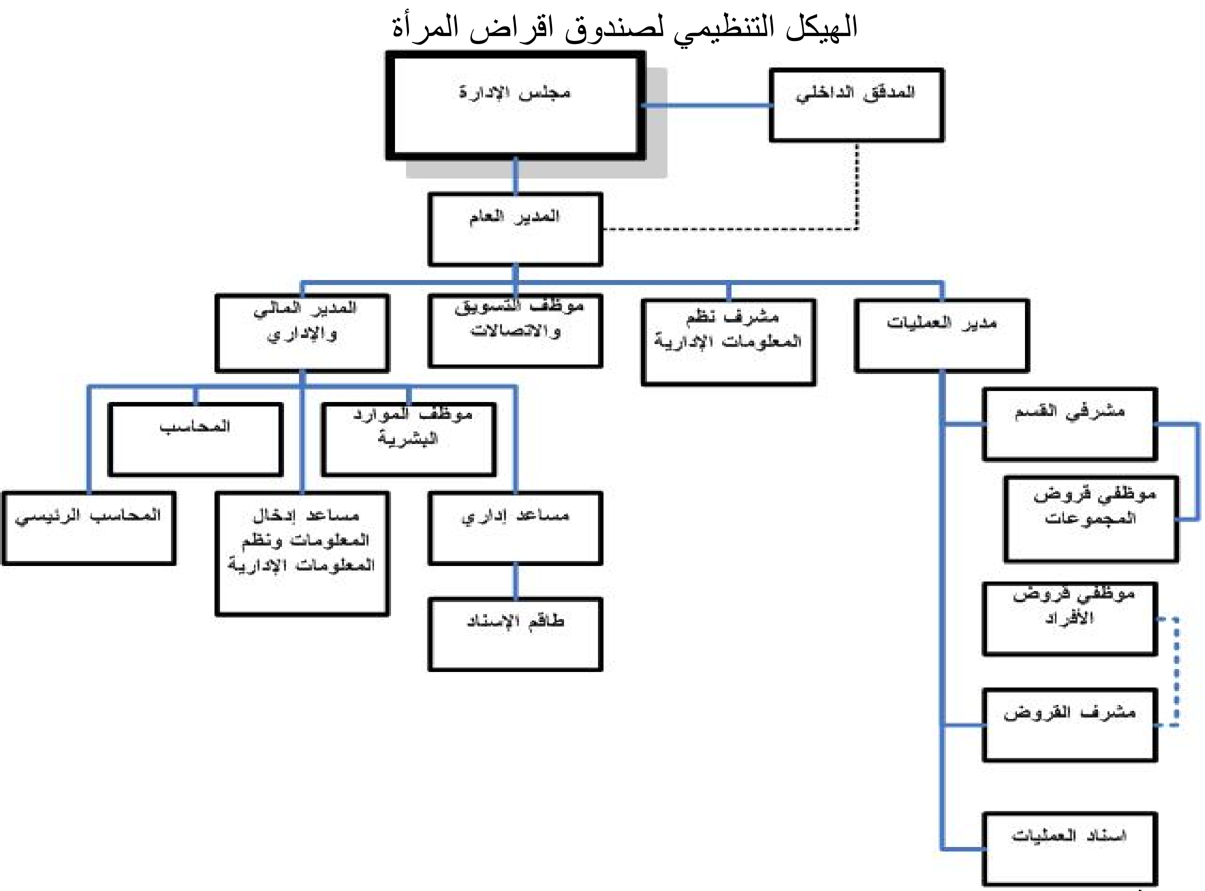
وبحل المعادلة فان معدل الخصم الذي يحقق المعادلة هو معدل الفائدة الفعلي :

معدل الفائدة السنوية الفعلي = i = 59ر44%

التكلفة الحقيقية للقرض هي 6ر44% مقابل 21% كفائدة معلنة من الصندوق وهكذا فان النسبة اكثر من الضعف .

8.الهيكل التنظيمي:-

يعتبر الصندوق اقراض المرأة مؤسسة اقراضية متوسطة، حيث يوجد لديها 70 موظف، من بينهن 70% موظفي قروض. يوضح الرسم الهيكلي للمؤسسة التركيب التنظيمي لها والربط بين مراكز صنع القرار لكل وظائف الصندوق وخاصة وظيفة الاقراض.



عملية صنع القرار تتم بواسطة لجنة ادارية تحت اشراف مجلس الإدارة، وتتكون هذه اللجنة من المدير العام، والمدير المالي، ومدير العمليات، ومدقق داخلي، مع مشاركة وتواصل موظف التسويق والاتصالات وموظف نظم ادارة المعلومات، ولملىء الفجوة في الأبحاث التسويقية، تم توظيف موظف لأبحاث السوق. كل عضو في الفريق (اللجنة)، يعرف مهامه والأنظمة التي يعمل خلالها حيث لكل مدير وصف وظيفي خاص به.

العمليات الميدانية هي مسؤولية مدير العمليات والذي يشرف على المكتب الرئيسي في عمان وتسع فروع تخدم المدن الرئيسية في شمال ووسط الأردن: رغدان، الرصيفة، الزرقاء، الوحدات، البلقاء، اربد، زنال، مآدبا وجرش. ولكل فرع موقع استراتيجي قريب من العملاء ومن بنك الاسكان، حيث تقدم جميع الفروع قروض المجموعات والقروض الموسمية،بينما القروض الفردية تقدّم فقط من قبل المكتب الرئيسي وبعض الفروع الرائدة، ويقوم مشرف القروض على مساعدة مدير العمليات في مراقبة عملية القروض الفردية كما ويقوم مشرفي المنطقة بمساعدة مدير العمليات بالقيام بالعمليات الإدارية والإشراف على موظفي قروض المجموعات.

تحصل الكثير من التحديات على مستوى الإدارة المتوسط، ومن هذه التحديات، أن تطور القروض الفردية يمكن أن يخلق اختناقات في المكتب الرئيسي، كما وأنه ومن أجل تحسين كفاءة العمليات في الفروع، قام الصندوق بتطبيق اللامركزية واعطاء مسؤوليات أكبر للفروع وسيادة في تحديد وإدارة المحفظة الاستثمارية، وقد تمت الخطوة الأولى في تطبيق اللامركزية من خلال ربط الفروع مع مركز نظم ادارة المعلومات والبريد الالكتروني، وذلك بتجهيز البنية التحتية المناسبة وتطوير

مهارات تشغيل الكمبيوتر. إن إستخدام نظام ادارة المعلومات يجب أن يكون له تأثير إيجابي من حيث توفير الوقت والجهد وتحسين نوعية الخدمات المقدمة للعملاء، كما وأنه يجب أن يعمل على تقليل العمل الإداري في الفروع وجعل الشخص الواحد مسؤولاً عن إدارة أكثر من مكتب. وقد تم تحويل المشرفين إلى مدراء اقليميين مسؤول وكل واحد منهم عن فرعين بحيث يكون لديهم دور أكبر في الإشراف على كفاءة المحفظة الاستثمارية.

يتم إدخال البيانات على مستوى الفرع ثم يتم تحويلها إلى مشرف المنطقة شخصياً أو من خلال نظم إدارة المعلومات، ثم يتم تحليل الملفات والموافقة على قروض المجموعات ولكن لا تصدر الشيكات إلا في المكتب الرئيسي، كما ويقوم مشرف المنطقة بمراقبة المشاريع ومقابلة كل مجموعة ويكون موجوداً أثناء توزيع القروض ثم يتم كتابة تقارير بذلك لمدير العمليات بالقيام بزيارتين للعميل شهرياً على الأقل من قبل موظف القروض، ويعتبر **موظف القروض** عامل رئيسي في عملية الاقراض حيث يكون حلقة الوصل بين الصندوق والعميل، كما ويمثّل المؤسسة، ولذلك يجب أن يكون هذا الموظف مدرباً ويتمتع بالمسؤولية والكفاءة، وأن يكون قادراً على فهم والتعامل مع حدة الطبع عند الناس.

9.تقييم صندوق اقراض المرأة:-

التقييم التقليدي لعمل الاقراض يتكون من تقييم ثلاث أبعاد: مدى وصوله لطبقات المجتمع، واستقراره وديمومته وتأثيره. ولكن عملية التقييم هذه يمكن تطبيقها بشكل جزئي في المؤسسة بسبب قلة المعلومات والبيانات من قبل خبراء تقييم خارجيين أو من الطاقم الداخلي للصندوق.

تحليل التأثير: مستحيل تطبيقه في ظل البيانات المنشورة فعلاً،ولكن يوجد مؤسسة وطنية تقوم حالياً بجمع المعلومات لإصدار تقييم لتأثير هذا الصندوق الاقراضي على المستوى الوطني.
تحليل مدى التغطية: يعتمد على مصادر محدودة مثل حجم القرض وعدد العملاء مقارنة بمؤسسات اقراض أخرى. وفي الواقع فإن وصف صندوق اقراض المرأة لعملائه لا يعطي مؤشرات رئيسية مثل نسبة العملاء تحت خط الفقر، ونسبة الأميين منهم والتي من خلالها يمكن تقييم الطبقة التي يتعامل معها الصندوق وهي الفقراء والمحرومين من الدعم الحكومي. وحيث أن المقترضين هم من النساء وجحم قروض المجموعات حول خط الفقر، وعدد العملاء يصل إلى ثلاث أو أربع أضعاف العدد في مؤسسات الاقراض الأخرى، فإنه من الممكن الدفاع عن الصندوق بشكل ايجابي. ويبقى صندوق اقراض المرأة هو الأقرب إلى الفقراء رغم أنه لا يدعم إلا المشاريع القائمة ولا يدعم إقامة المشاريع وهذا يقلل من مدى التغطية في المجتمع.

تحليل الديمومة والاستمرارية: هذه الطريقة من التقييم هي الأكثر جدوى حيث أن الصندوق يتمتع بالإكتفاء الذاتي الكامل وقد وصل مستوى الاستقرار في 2001، وذلك بعد سنتين من انطلاقه، كما وحقق استقرار مالي بعد عام آخر (انظر جدول 10)، وهذا الانجاز تحقق بسبب تضافر ثلاثة عناصر رئيسية:-

(أ)**مستوى تسديد عالي للقروض**: لقد اهتم صندوق اقراض المرأة باختيار العميل الملائم ونوع القرض الملائم. وجميع نسب العجز والتأخير في التسديد تثبت ذلك: حيث أن معدل التسديد في 2003 زاد عن 99%، معدل التأخير في السداد لأقل من 30 يوم يشكل نسبة 0.6% من قروض

المجموعات و 1.7% للقروض الفردية، بينما معدل التأخير في السداد لمدة 31 يوم انخفض إلى 0.12% و0.6% على الترتيب. بالإضافة إلى أن معدل عدم التسديد كان قريباً من 0.6% وجميع القروض التي تحمل مخاطرة تم تغطيتها بواسطة صندوق احتياطي لتغطية الخسارة.

(ب)**عائد جيد للمحفظة الاستثمارية:** في آخر ثلاث سنوات كانت عملية الاقراض مربحة، حيث أن الربح لم يقل عن 43% وقد أصبحت الأرباح المدورة مصدراً متزايداً للصندوق، رغم أن معدل الفائدة قد أدى إلى انخفاض الدخل في عام 2004. ولكن، مع انخفاض معدل الفائدة وزيادة التنافس في المستقبل، فإنه من المتوقع أن ينخفض عائدات الصندوق في 2005.

(ج)**انخفاض واضح في النفقات التشغيلية:** انخفاض النفقات التشغيلية من 40% في 2001 إلى 25% في 2003، وارتفاع العائدات بنفس الفترة سمح للصندوق أن يصل إلى مستوى اقتصادي أكبر. لكن رغم ادخال القروض الفردية أدى إلى تقليل انتاجية الموظفين، لذلك كان لا بد من تغيير واضح في المستوى الإداري وتدريب معين للعدد المتزايد من الموظفين. وقد كان الهدف هو 400 عميل لكل موظف قروض مجموعات، و 150 عميل لكل موظف قرض أفراد. في آذار 2004، تم تقريباً تحقيق الهدف الأول، كما وقد وصل عدد القروض إلى 313 قرض، بينما الهدف الثاني لم يتحقق حيث بلغ عدد العملاء فقط 55 عميل لكل موظف اقراض.

ونظراً لحالة الصندوق المالية الجيدة، فقد قام ولأول مرة في 2003، بدعم محفظته الاستثمارية بقرضين تجاريين، الأول بقيمة 1056000 دولار أمريكي من سيتي بنك/ الأردن، بضمانة 100% من USAID ، وبفائدة 6.75%. والقرض الثاني بقيمة 150.000دولار أمريكي من (Blue Orchard Finance) (صندوق ديكسي للإقراض)، وبدون أي كفيل أو أي ضمان.
وحتى هذه اللحظة، فإن مصدر التمويل معظمه منحة من USAID وقد وصلت الديون في 2003 إلى 21% والأرباح المدورة إلى 17% (أنظر الشكل 11).

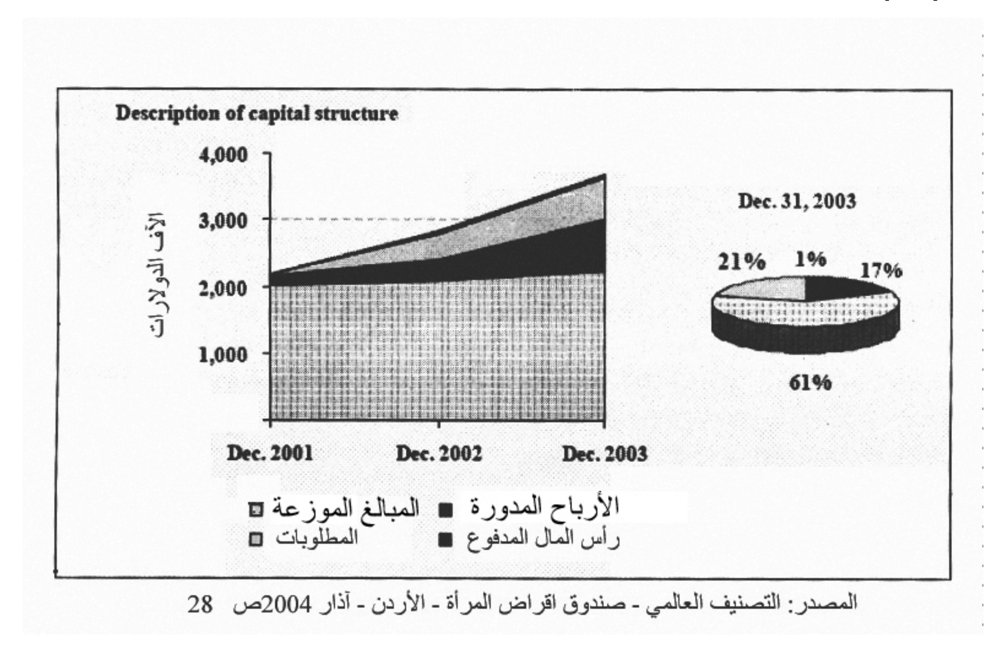
جدول (10): الكفاءة والربحية

النسبة	كانون أول 2001	كانون أول 2002	كانون أول 2003	الصيغة
الإنتاجية				
انتاجية الموظفين	98	126	140	المقترضين الفعالين / عدد الموظفين (نهاية المده)
انتاجية موظف القروض	175	214	208	المقترضين الفعالين / عدد موظفي القروض (نهاية المدة)
الربحية				
العائد على الاصول	%2.4	%7.3	%14.1	صافي الدخل التشغيلي قبل التوزيعات/ معدل الأصول
العائد على الاصول المعدل	(%4.5)	%0.8	%9.0	العائد على الأصول بعد التعديلات لصافي الدخل
العائد على الملكية	%2.4	%7.9	%16.7	صافي الدخل التشغيلي قبل التوزيعات / معدل حقوق الملكية
العائد على الملكية المعدل	(%4.6)	%0.8	%10.7	العائد على الملكية بعد التعديلات لصافي الدخل
المطلوبات وحقوق الملكية	%1.1	%16.0	%20.5	مجموع المطلوبات (الادخار + الاقتراض) / الملكية (نهاية المدة)
العائد على المحفظة الاستثمارية	%43.8	%44.1	%43.3	العائد على المحفظة / معدل اجمالي المحفظة غير المسدد لـ 3 اشهر
العائد بدون فوائد متراكمة	%43.7	%44.0	%43.3	
النفقات التشغيلية على القروض	%39.5	%33.3	%25.0	النفقات التشغيلية / معدل اجمالي المحفظة غير المسدده لمدة 13 شهر
النفقات التشغيلية على مجموع الاصول	%23.1	%23.6	%20.3	النفقات التشغيلية / معدل الأصول
نسبة نفقات التمويل	%0.0	%0.0	%1.4	الفوائد والرسوم المدفوعة لتمويل المطلوبات / معدل إجمالي المحفظة غير المسدده لمدة 13 شهر
نسبة نفقة احتياطي خسائر القروض	%1.6	%1.6	%0.1	نفقات صافي الخسائر على القروض / معدل اجمالي المحفظة غير المسددة لمدة 13شهر
نسبة نفقة التعديلات	%13.1	%9.2	%6.1	إجمالي التعديلات / معدل اجمالي المحفظة غير المسدده لمدة 13 شهر
قيمة القروض غير المسدده/ الأصول	%72.3	%71.0	%83.8	صافي المحفظة الاستثمارية / مجموع الأصول
الاكتفاء الذاتي التشغيلي	%110	%129	%163.8	عوائد العمليات التشغيلية / (نفقات مالية + نفقات خسائر القروض + النفقات التشغيلية)
الاكتفاء الذاتي المالي	%83.4	%102.4	%133	الاكتفاء الذاتي التشغيلي بعد التعديلات للنفقات

مجموعة اصدقاء صندوق اقراض المراة ، النشرة المصرفية رقم 9 ، تموز 2003 ، تضم جمعية الاسكندرية التجارية ABA ، جمعية Dahkalya التجارية لتطوير المجتمع (DBACD) ، الجمعية الاقليمة لتطوير المشاريع في مصر (RADE) ، الامانة و FONDEP في المغرب ، المجموة اللبنانية جمعية (FATEN) الفلسطينية ، وشركة الاقراض الجزئي الاردنية (JMCC) في الاردن

المصدر : التصنيف العالمي ، صندوق اقراض المرأة ، الاردن ن ىذار 2004 صفحه 30.

شكل (11): وصف هيكل رأس المال



المصدر: التصنيف العالمي - صندوق اقراض المرأة - الأردن - آذار 2004ص 28

10-الخاتمة (الاعتبارات النهائية):

يبدو أن القرار النهائي للمستقبل هو تنمية عملية القروض الفردية وهذا مُبرَر لعدة أسباب. إن الطلب على القروض الصغيرة في الأردن ليس عالياً والوصول إلى القطاعات المعنية بذلك مكلف من ناحية الوقت والجهد، ولذلك فإن الصندوق حالياً لا يمنح قروض فردية إلاّ للذين نجحوا في تجارب تسديد قروض سابقة، ولكن لتطوير عملية قروض الأفراد فإن الصندوق يحتاج إلى رأسمال أكبر وموظفين أاكثر. ولكن هذا الإتجاه التدريجي في تطوير قروض الأفراد لتشمل أجزاء أكثر من السوق سيؤدي إلى الأضرار بقروض الجماعات وإلى إنهاء هذه التجربة، فقد أصبح تعامل الصندوق مع القروض الفردية بشكل مباشر ولأول مرة، تماماً كما هو الحال في مؤسسات الاقراض الأخرى وبعض البنوك التجارية التي تتعامل مع طبقات ذوي الدخل المتدني.

وبناءً على المعلومات في هذا المجال ومن أجل تقوية دعامة قروض الأفراد، ويبدوا أن إجراءات القرض يجب تبسيطها، حيث أن أهم مشكلة يواجهها العميل هي اشتراط وجود كفيلين أو ثلاثة. ويمكن للصندوق حل هذه المشكلة وتخفيف هذه الإجراءات، بعدم اشتراط أن يكون العميل قد شارك في تجربة قروض مجموعات ناجحة من قبل، خاصة للعملاء ذوي المصداقية.

لم يدرك صندوق اقراض المراة بعد أن له دور أساسي في السوق. ولكن بتقديم قروض الأفراد، ووجود المنافسة الشديدة وخبرات وتجارب المنافسين القوية، يمكن أن يقلل من هامش الربح، لذلك فإن على الصندوق أن يتعلم من خبرات الماضي والحاضر الناجحة في مجال الاقراض الجزئي وكنموذج وحيد في الأردن كما وأن على هذه المؤسسة وبدلاً من التفكير بقوة في قروض الأفراد أن نبدأ بالتفكير جدياً بنماذج جديدة غير موجودة في السوق، مثل مراكز التأمين الجزئي والتأجير. وقد بدأ فعلاً الصندوق بدراسة جدوى إيجاد مثل هذه المرافق ولكن يجب عليه أن يعطي هذه البرامج الأولوية وليس أهمية هامشية كما يبدو.

إن الاتجاه حديثاً نحو قروض الأفراد واقراض الذكور له تأثير آخر: وهو مدى توافق نشاط صندوق اقراض المرأة مع المهمة التي انشىء من أجلها. إن الهدف الأساسي الذي يركز عليه نشاطات صندوق اقراض المرأة هو المرأة وذلك لعدة أسباب ذكرناها سابقاً. إن المرأة في المجتمع الأردني ليست حرة أو مستقلة، فهي تحتاج إلى إذن الزوج أو الأب للإنضمام للصندوق. ولكن على المرأة إن أرادت الإنضمام إلى الصندوق أن تشارك بشكل مباشر في النشاطات والعمليات، وهي مُلزمة بإقامة العلاقات مع أعضاء المجموعة التي تنضم إليها، وذلك بغض النظر عن حالتها الاجتماعية، فصندوق اقراض المرأة لا يُراعي وضع المرأة وفيما إذا كانت عازبة، متزوجة، مطلقة أو أرملة، فكل ما يُهم الصندوق هو المشاركة الفعّالة والفعلية للمرأة دون التأثر بوضعها الاجتماعي.

لقد قرر الصندوق البدء بإقراض الرجال. وقد وصل عدد المقترضين من الذكور 1.25% خلال سنة واحدة ومن المتوقع أن يتزايد العدد. وكما يبدو فإن الهدف والمهمة الأساسية التي وضعتها جمعية حماية الطفل بدأت بالتغير لتخضع لمفهوم الربح المجرد، وهذا التغيير يتطلب تغيير إسم المؤسسة الذي لم يعد مناسباً، ولذلك فإن على صندوق اقراض المرأة أن يفكر جدياً بتعديل اسمه.

الحالة الدراسية رقم 6

الهيئة العامة لمكافحة البطالة (ACU)
دراسة حالة عن منظمة حكومية

ريم رمضان - ماركو إليا

تم تأسيس الهيئة العامة لمكافحة البطالة من قبل المحكومة السورية، وذلك عام 2001، وكانت جزءً من برنامج إصلاح القطاع المالي.

وقد بدأت الهيئة عام 2002 بتقديم برنامج القروض الأسرية، وهو من أهم برامج الإقراض الصغير في سورية. وتعمد الهيئة في ظل هذا البرنامج، إلى تقديم قروض صغيرة، ومتناهية في الصغر، إلى الفقراء، والعاطلين عن العمل، وذلك من خلال المصرف الزراعي، والذي يلعب دوراً وسيطاً بين المستفيدين وبين هيئة مكافحة البطالة.

ولا تتضمن هذه الدراسة السياسات العامة للهيئة. وهي ليست دراسة شاملة، وعميقة، ولكنها تعكس الممارسات اليومية لهيئة مكافحة البطالة، وتعتمد بشكل كبير، على المقابلات الرسمية وغير الرسمية التي تمت مع مدير عام هيئة مكافحة البطالة، وأعضاء من العاملين في الهيئة، وذلك في مختلف المستويات الإدارية (المحلل المالي، خبراء التطوير المجتمعي، ومدراء فروع الهيئة والعاملين فيها) بالإضافة إلى المستفيدين من هيئة مكافحة البطالة. وعلى الرغم من حدود هذه الدراسة، فإنها من وجهة نظرنا، كافية لكي تظهر أو تقدم صورة عامة عن الأساليب، والتقانات المالية المستخدمة في أعمال الهيئة، بالإضافة إلى الإجراءات، والمنتجات التي تقدمها الهيئة.

معلومات عامة:

الاسم: الهيئة العامة لمكافحة البطالة ACU

العنوان: المزة – ص ب 34379 – دمشق – سورية

الموقع الإلكتروني: http://www.acu-sy.org

البريد الإلكتروني: acu-md@mail.sy

سنة التأسيس: 2001

الوضع القانوني: منظمة حكومية تتبع لرئاسة مجلس الوزراء

عدد العاملين في الهيئة: 250 (60 منهم في المركز الرئيسي)

مصادر التمويل الرئيسة: الحكومة السورية (وهي أكبر ممول) بالإضافة إلى UNDP وAGFUND

المنتجات المقدمة: القروض الأسرية (صغيرة جداً) 52%، القروض الصغيرة وقروض التوسعة وهي تحت اسم القروض المتوسطة وتشكل 20%

عدد العملاء الريفيين: 98%

متوسط حجم القرض: 75000 ل.س (1.500) $ للقروض الأسرية والصغيرة

متوسط مدة القرض: 4 سنوات

رسالة أو مهمة المنظمة:

إن الهدف الأساسي لهيئة مكافحة البطالة هو خلق فرص العمل، وعلى الأخص للعاطلين عن العمل. وتخطط الهيئة لخلق حوالي 100.000 فرصة عمل سنوياً، وذلك بحلول عام 2006، ويتم ذلك من خلال صرف مبلغ بليون دولار أمريكي.

وتركز الهيئة عملياتها على تقديم الائتمان السهل وذلك إلى المنظمات الصغيرة

والمتوسطة والمتناهية في الصغر في القطاع الخاص. بالإضافة إلى الاستثمار الحكومي وذلك بتأمين الخدمات الأساسية للريف.

1- موجز عن هيئة مكافحة البطالة:

أنشئت الهيئة بموجب القانون رقم 71 (ملحق 1) الذي أصدره الرئيس الأسد في 2001/12/8 للعمل على مساندة جهود الدولة في تخفيف أزمة البطالة وفق أسس اقتصادية جديدة. وقد تم وضع أهداف الهيئة، وتشكيل مجلس إدارتها، وتفاصيل أخرى مرتبطة بإدارة الهيئة.

وبحسب القانون، فإن مدة برنامج الهيئة هو خمس سنوات، قابلة للتجديد بأمر من رئيس الوزراء وباقتراح وزير الدولة لشؤون التخطيط.

2- الهيكل التنظيمي للهيئة:

حدد القانون رقم 71 تشكيل مجلس إدارة الهيئة والمدير العام فيها، وقد تم تحديد أعضاء مجلس الإدارة، ومهام، وصلاحيات المدير العام. يجتمع مجلس الإدارة برئاسة وزير الدولة لشؤون التخطيط، وهو مؤلف من 21 عضواً على الأقل، مرة في الشهر. ويشكل نواب الوزراء نصف هذا المجلس والنصف الآخر يمثله القطاع الخاص، والمنظمات الأهلية، واتحادات العمال. ويوافق مجلس الإدارة على الموازنة السنوية، بعد أن يتم تدقيقها من قبل مكتب الحسابات الحكومي.

ويدير الهيئة المدير العام. وهو مسؤول أمام الوزير عن متابعة تطبيق الخطة التنفيذية، والتي يتم إعدادها من قبل مجلس الإدارة. وقد تم توزيع مهام هذا المجلس من قبل رئيس مجلس الوزراء ووفق توجيهاته.

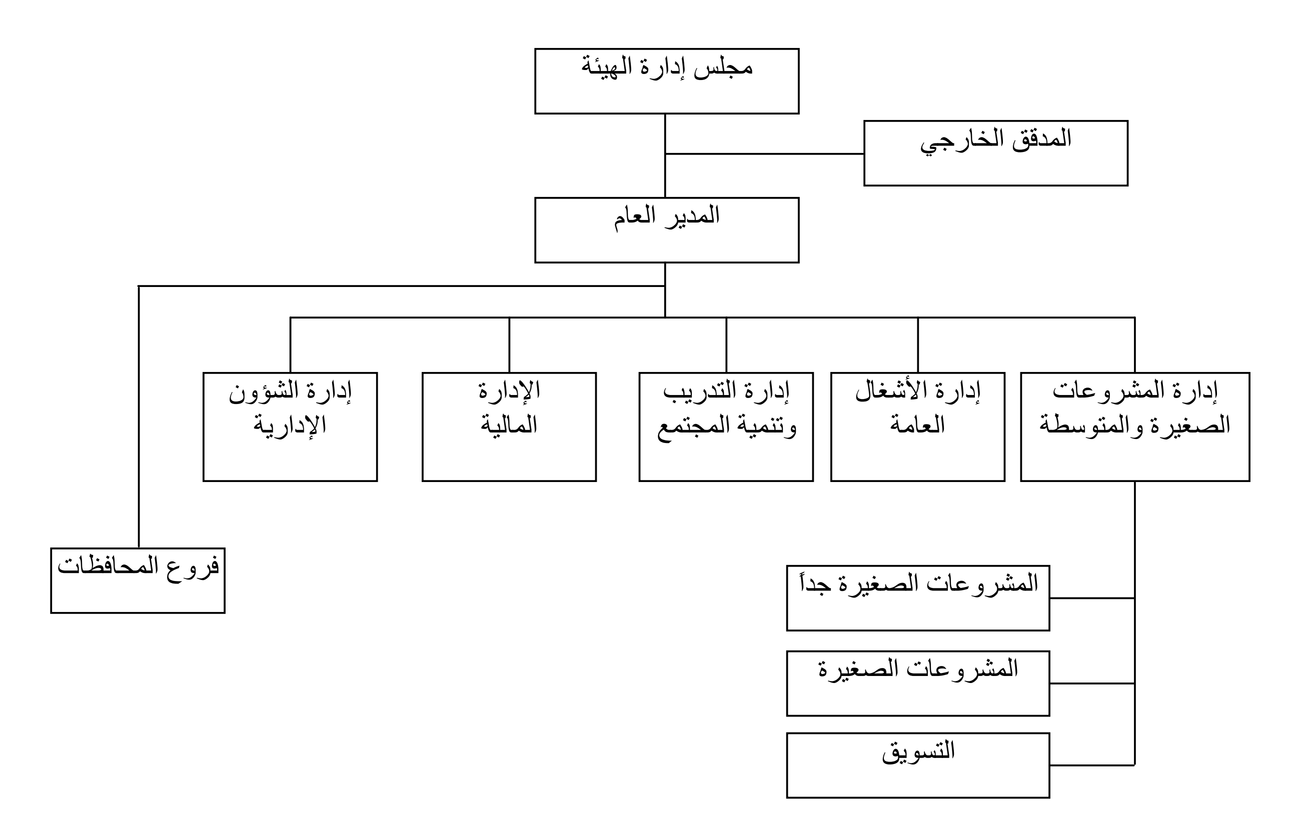
هذا ويتبع المدير العام خمس إدارات بشكل مباشر، وهي إدارة تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة، وإدارة الأشغال العامة والإسكان، وإدارة التدريب وتنمية المجتمع، وإدارة الشؤون الإدارية والإدارة المالية (الشكل 1).

تتكون الهيئة من الإدارة العامة في دمشق وتقوم بتنفيذ برنامجها من خلال 14 فرعاً في المحافظات السورية (وذلك بمعدل فرع واحد في كل محافظة).

ولكل فرع وظائف متخصصة تتبع مدير الفرع الذي يمثل الهيئة في المحافظة التي يعمل فيها. وهو يشرف ويدير فريق العمل المكون من المحلل الاقتصادي، ومهندس المشاريع، والإداري، ومختص التدريب والمسؤول عن الخدمات الاستشارية المقدمة للمستفيدين، كما يتم إحداث إلى جانب ذلك عدد من اللجان المختصة لحل المشكلات الخاصة المتعلقة بالعلاقة بين المستفيدين، والمجتمعات المحلية.

وقد تم أيضاً إحداث مجلس استشاري علمي على مستوى الإدارة العامة، وهو مؤلف من خبراء محليين، ودوليين، في الشؤون الاقتصادية والتنموية، ويهدف إلى تقديم النصح مما يساعد على تطوير أعمال الهيئة. وهذا توجد وحدات أخرى مثل وحدة الأفراد، وهي تتبع المدير العام بالإضافة إلى وحدة نظم المعلومات، والتقييم، والمراجعة الداخلية، والتخطيط، والتعاون الدولي، والمستشار القانوني.

وتم تعيين جميع العاملين عن طريق الندب من الإدارات العامة بالدرجة الأولى، والتعاقد المؤقت مع بعض الخبراء المحليين من جهة ثانية.



الشكل (1) الهيكل التنظيمي

3- المنتجات المقدمة:

وتقوم الهيئة بتنفيذ ثلاثة أنواع رئيسية من البرامج. وهي برنامج الإقراض، وبرنامج مشاريع الأشغال العامة في البنية الأساسية، ومشاريع التنمية المجتمعية. ولا يتم تنفيذ هذه المشاريع أو البرامج بشكل مباشر من قبل الهيئة، وإنما تقوم الهيئة بدور المظلة وذلك باختيار جهات وسيطة تبرم معها الهيئة اتفاقيات عمل لتنفيذ البرامج والوصول إلى العاطلين عن العمل في المنطق الريفية.

ويعتبر المصرف الزراعي، الوسيط الأهم في برنامج القروض الصغيرة للهيئة، فهو يقوم بدور الكفيل، ويتقاضى مقابل ذلك نصف قيمة الفائدة التي يدفعها المستفيدون. وقد تم تحديد العلاقة بين الهيئة، والجهات الوسيطة، من قبل القانون. وذلك بشكل مفصل عن برنامج تمويل القروض الصغيرة، حيث تقوم الهيئة بتمويل المشروعات الفردية الصغيرة من خلال الوكالات الوسيطة (المصارف) وفيها تقرض الهيئة هذه الوكالات الوسيطة، وهي بدورها تقوم بإقراض المستفيدين، ويحق للهيئة استرجاع قيمة المبالغ الممولة بينما يتحمل المصرف مخاطر الائتمان وذلك مقابل عمولة تصل إلى نصف قيمة الفائدة على القرض.

ويتألف البرنامج من ثلاثة أنواع من القروض، وتم إحداث كل نوع منها تلبية للحاجات المختلفة للزبائن. ويبلغ سقف القرض الأسري 100 ألف ل.س (2000 $) بينما تتراوح قيمة القرض الصغير بين 000 100 ل.س و 3 مليون ل.س (000 60 $).

هذا ويمكن أن يصل سقف القرض إلى 5 مليون ل.س (100.000 $) وذلك لقروض التوسعة (الجدول 1)، ويعتبر النوعان الأول والثاني من القروض التي تدفع للمشاريع الجديدة

بينما قروض التوسعة تستهدف المنشآت القائمة التي تحتاج إلى مساعدة لزيادة إنتاجها أو رفع مستوى هذا الإنتاج. وتعتبر جميع القروض السابقة قروضاً فردية. وتنوي الهيئة، في القريب العاجل، تقديم قروض جماعية، ولكنها لم تتمكن من تطبيقها حتى حينها، لأسباب قانونية.

الجدول (1) أنواع القروض وقيمتها ومعدلات الفائدة

نوع القرض	قيمة القرض	نسبة الفائدة
1- القروض الأسرية (المتناهية في الصغر)	أقل من 100.000 (2000 $)	%4
2- القروض الصغيرة	من 100.000 ل.س حتى 3 مليون ل.س (60.000 $)	%5
3- قروض التوسعة	من 3 مليون حتى 5 مليون ل.س (100.000 $)	%7

وقد تم إحداث برنامج «مشاريع الأشغال العامة» وهو يهدف إلى إنشاء البنية التحتية اللازمة في المناطق الريفية والصحراوية، من خلال منح القروض. أما برنامج التدريب، فهو يعمل على تقديم عدة دورات تدريبية، بالإضافة إلى برامج تدريب أساسية، وقد عمدت الهيئة إلى تطوير برامج تساعد الشباب الذين لا يمتلكون الضمانات، على إقامة المشاريع الصغيرة الخاصة بهم، بالإضافة إلى البرامج المجتمعية التي تهدف إلى تمكين المرأة.

سوف نركز في هذه الدراسة على القروض الصغيرة جداً والأسرية فقط، وفي حال لم يتم الإشارة إلى نوع القرض، فسوف يتم اعتباره من القروض التي تم تصميمها لتلائم حاجات العملاء الفقراء والعاطلين عن العمل.

<u>3-1- القروض الأسرية (الصغيرة جداً):</u>

يمكن تصنيف الخدمات التي تقدمها الهيئة على أنها برامج إقراض للعاطلين عن العمل، وبينما يقوم برنامج القروض الأسرية باستهداف العاطلين عن العمل، فإنه يمتلك، في الوقت ذاته، على أغلب الصفات التي تتصف بها البرامج التي يتم تنفيذها، من قبل مؤسسات الإقراض الصغير.

ويضم البرنامج حوالي 23.000 مستفيداً، ويبلغ متوسط القرض للمستفيد 75000 ل.س (1500 $) ومتوسط فترة السداد فيه 4 سنوات.

وتعتبر الفئة المستهدفة في القروض الأسرية الأفراد العاطلين عن العمل، وذلك في الأسر التي تعيش على خط الفقر في المناطق الريفية، والصحراوية، وكما تم الإشارة إليه سابقاً، فإن سقف القرض الذي يبلغ 000 100 ل.س يستهدف تمويل مشروعات فردية تعمل على زيادة الدخل ضمن العائلة نفسها، وأغلب الأنشطة الممولة هي تربية المواشي والمشروعات الزراعية، كما تمول هذه القروض المشروعات الجديدة فقط. ويعود السبب وراء ذلك إلى الاعتقاد بأن المشروعات الجديدة لها تأثير أقوى في خلق فرص العمل بدلاً من الاتجاه إلى زيادة الأنشطة القائمة فعلياً.

وهذا الأمر يمكن أن يكون صحيحاً، ولكن إذا ما أخذنا معدلات الفائدة المفروضة وهيكلية السداد بعين الاعتبار، فإن ذلك كله يمكن أن يؤدي إلى مخاطر مالية تتعلق بالاستمرارية وإدارة المخاطر، فعندما تتعامل الهيئة مع مشروعات جديدة فإن درجة المخاطرة فيها تكون مرتفعة (هذا الموضوع تم وصفه في نقاط للمناقشة في نهاية هذه الحالة).

وقد عمدت الهيئة في عام 2003 إلى توزيع 21.917 قرضاً أسرياً وخلقت بالتالي 26.496 عملاً جديداً. وتركز الهيئة، في أعمالها، على المجتمعات غير المتطورة، وعلى

النساء بشكل خاص، وعلى المناطق البعيدة حيث يعاني السكان فيها، نقص في الخدمات الأساسية. وكما تم الإشارة إليه سابقاً أن الهدف الأساسي العام للهيئة هو تخفيض مستوى البطالة، ومع ذلك فإن مثل هذا النوع من القروض يهدف إلى تلبية حاجات الأفراد، والأسر التي تعيش في المناطق النائية.

الشروط العامة الواجب توافرها في المستفيد:

1- أن يكون عمر طالب القرض بين 20 عاماً إلى 50 عاماً.

2- أن يكون من مواطني الجمهورية العربية السورية أو من في حكمهم.

3- أن يكون طالب القرض أدى الخدمة العسكرية أو معفياً منها.

4- أن يكون طالب القرض غير موظف لدى الدولة/ أو غير مسؤول في التأمينات الاجتماعية.

5- أن يكون لطالب القرض/ أو شركائه الخبرة اللازمة في المجال أو المشروع الذي ينوي العمل فيه، وتكون مؤهلاته متطابقة وطبيعة المشروع.

6- على طالب القرض أن يقدم دراسة جدوى اقتصادية لمشروعه.

وتقدم الهيئة المساعدة التقنية في مجالات مختلفة، وفي كيفية إعداد دراسات الجدوى الاقتصادية بشكل خاص.

وتمثل النساء نسبة 52% من المستفيدين من الهيئة وهذا يتماشى مع متوسط صناعة التمويل الصغيرة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ويمثل ضعف الرقم مقارنة بنسبة العاملات الحائزات على القروض الصغيرة والقروض المتوسطة بالإضافة إلى أن هناك خمساً من أصل سبع مقترضات تمت مقابلتهن، يقمن بإدارة أعمالهن من منازلهن، بينما عمدت أخريات إلى استئجار مبانٍ أكثر اتساعاً وهو ما يحدث عندما يصبح المشروع ناجحاً.

حنان عبد الرحمن: هي سيدة عمرها 32 عاماً تعيش في ريف دمشق، تقدمت للقرض الأسري منذ ثلاثة أشهر، وذلك بعد أن سمعت عن قروض الهيئة من خلال التلفاز، وقد حصلت على قرض مقداره 75000 ل.س (1500 $) من الهيئة أضافته إلى بعض مدخراتها ثم عمدت إلى شراء بقرة وعجل. وقد أخذت القرض باسمها وذلك لأن زوجها يعمل في القطاع الحكومي (موظف).

تبلغ فائدة القرض 4%، وبحسب قوانين الهيئة، فهي تستفيد من فترة مدتها سنة يسمح لها خلالها أن لا تدفع أي قسط، علماً أن البنك يقوم باقتطاع قيمة الفائدة على الفترة الزمنية كلها أي منذ بداية دفع القرض لها. ويعتبر هذا الإجراء مخالفاً للقانون، ولكنه مقبول ومتعارف عليه من قبل المستفيدين. وتعتبر ضمانات القرض رواتب زوجها واثنين من أصدقائه.

3-1-2- آلية تقديم الائتمان:

يتم توزيع القروض الأسرية مثل القروض الأخرى التي تقدمها الهيئة، وذلك من خلال جهات وسيطة مثل المؤسسات الحكومية، ومؤسسات التدريب، وفروع الهيئة، ومنظمات حكومية أخرى، ولكن الجهات التي تلعب الدور الرئيسي في هذا الميدان هي الوحدات الإرشادية التي تتبع وزارة الزراعة في الأرياف، والمصرف الزراعي.

وتمثل الوحدات الإرشادية التابعة لوزارة الزراعة في الأرياف صلة الوصل بين المزارعين والهيئة كما أنها تمثل المرحلة الأولى من المراحل الثلاث اللازمة لإتمام عملية القرض من قبل المستفيد.

أما المرحلة الثانية فهي تتمثل في الهيئة نفسها، والمرحلة الثالثة هي المصرف الزراعي

ويتميز بعدد فروعه المنتشرة مما يسهل الوصول إلى الشريحة المستهدفة.

وتقوم كل وحدة من الوحدات الإرشادية التابعة للمصرف الزراعي، بإعطاء الهيئة أسماء 25 مزارعاً (بالإضافة إلى 10 أسماء تؤخذ كاحتياط) وذلك كل سنة، ويعتبر هؤلاء هم المؤهلون للحصول على قرض من هيئة مكافحة البطالة. وتعتبر هذه المراكز مؤسسات صغيرة جداً، وهي التي تعرف الأفراد الأكثر حاجة للقروض، وأنواع الأعمال التي يمكن أن تتكلل بالنجاح، ومن هم الأفراد الذين ينطبق عليهم عبارة "غير مؤهلين للحصول على قرض" أو "للتسديد".

ومما يجدر الإشارة إليه هو أنه في حال عدم وجود وحدات إرشادية في المنطقة التي يعمل فيها المستفيد، فيمكن عندها من الذهاب مباشرة إلى هيئة مكافحة البطالة، وهذا ينطبق على دمشق وحمص.

وتعمد الهيئة بعد حصولها على الأسماء إلى اختيار /6/ أسماء بشكل عشوائي من القائمة المقدمة من الوحدات الإرشادية. وذلك للتأكد من التزام الوحدات بالمعايير المطلوبة، وفي حال عدم اكتشاف أية مخالفات، يتم قبول الـ 25 متقدماً جميعهم، أما إذا ما اكتشف ولو خطأ واحد فيها فيتم عندها رفض الأسماء الـ 25 جميعهم. هذا وتلجأ الهيئة إلى استخدام الأسماء العشرة الاحتياط لتعديل أعداد المشاريع الممولة حيث يجب أن يكون نصف عددها زراعية والنصف الآخر صناعية.

ويحق للمصرف الذي وهو الجهة الأخيرة في العملية الموافقة على القرض أو رفضه، وأخيراً وبعد ذلك كله يتم إرسال الطلبات إلى فرع المصرف المختص بحسب نوع الطلب المقدم.

نوع المشروع	المصرف المختص
المصرف الزراعي	زراعي
المصرف الصناعي	صناعي
مصرف التوفير	تجاري
مصرف التسليف	خدمي

وتتبع جميع المصارف المشار إليها آنفاً الحكومة، وذلك بحسب نوع المشروع المقدم من المستفيد. وفي حال لا يوجد للمشروع المقدم فرع مختص في منطقة ما، فيعمد المستفيد عندها إلى التعامل مع المصرف الزراعي، والذي يعتبر الأكبر والأكثر انتشاراً في البلاد، وعندما يتم توافر جميع الشروط المطلوبة في الطلب، يتم تقديم القرض للعميل.

ومن خلال المقابلة الشخصية التي أجراها الباحثان، اشتكى جميع العملاء من أسلوب تعامل المصرف الزراعي معهم من حيث تعقيد الإجراءات والمعاملات، بالإضافة إلى التأخر في صرف مبلغ القرض، ويعود السبب في ذلك إلى أن الهيئة خوفاً من تحمل مخاطر الائتمان، عمدت إلى نقل هذه المسؤولية إلى المصارف التي تتعامل معها، وبالتالي، قامت المصارف بالعمل وفق طريقتها التقليدية.

يقوم المصرف بزيارة العميل بعد حصوله على القرض بمعدل 3-4 زيارات، اثنتان منهما من قبل المصرف ومرة من هيئة مكافحة البطالة وفروع الوحدات الإرشادية. كما يحق للهيئة القيام بزيارات عشوائية للمشروع في كل مرحلة من مراحل آلية تقديم القرض. وفي حال اكتشاف الانحرافات يحق لها إيقاف القرض وطلب السداد المبكر من المستفيد.

عبير قاسم لبيس: هي سيدة عمرها 29 عاماً وربة منزل، تقدمت لقرض صغير، وحصلت على 200.000 ل.س (4000 $). وهذا المبلغ أعلى من مبالغ القروض الأسرية التي يحدد سقفها بـ 100.000 وقد تم صرف القرض لها على ثلاث دفعات، الدفعة الأولى 100.000

ل.س، والدفعة الثانية 60.000، أما الدفعة الأخيرة فكانت 40.000، وبمعدل فائدة 5%. وعمد المصرف إلى اقتطاع قيمة الفائدة كلها من قيمة الدفعة الأولى (100.000). وقد حصلت على الدفعة الأخيرة بعد أن استكملت الإجراءات الإدارية المطلوبة، واستخدمت هذه السيدة المال لفتح متجر خاص بها بعد أن اشترت البضائع اللازمة له، وهي تنوي الآن شراء براد من أجل تقديم المشروبات الباردة. وتعتبر ضمانات القرض عبارة عن رواتب زوجها واثنين من أصدقاءه العاملين في القطاع العام.

وهناك عناصر تعتبر الأهم في آلية تقييم القروض ألا وهي مدى مطابقة المستفيد للشروط المطلوبة، وطبيعة المشروع وحيويته، ونزاهة المستفيد. كما تعتبر دراسة الجدوى الاقتصادية المقدمة حول المشروع النقطة الأهم في سلسلة الإجراءات المطلوبة قبل إعطاء القرض.

3-1-3- الضمانات:

تعتبر رواتب الموظفين الحكوميين الضمان الرئيسي المستخدم في القروض الأسرية. وهي عادةً تتكون من رواتب أفراد في العائلة، أو الأصدقاء. وهي تستخدم في حالات التخلف أو الامتناع عن الدفع حيث يتم اقتطاعها تلقائياً من الكفيل. وتعتبر الضمانات من العناصر الأساسية للقرض، وأولئك الذين لا يمتلكون ضمانات أي كفلاء، لن يتمكنوا من الحصول على القرض.

ومن السلبيات في هذا النوع من الضمانات، هو أن عدد الأفراد العاملين في القطاع الحكومي في المناطق البعيدة والريفية محدود، مما يشكل عائقاً أمام حصول جميع الراغبين على القروض. وقد أفاد بهذه المشكلة عدد من المستفيدين وذلك خلال المقابلة الشخصية، وحتى أنها أصبحت من العوائق الإدارية في منطقة الخابور، حيث لم يتم تطبيق برنامج القروض الأسرية فيها، لعدم توافر الكفلاء.

ويعتبر هذا مثالاً واضحاً على فشل نظام الضمان المستخدم من قبل الهيئة، ويصبح هذا العنصر أكثر أهمية إذا ما أخذنا بعين الاعتبار بأن قيمة 30 مليون ل.س (600.000$) من المنح كانت متوافرة وجاهزة للإقراض في تلك المنطقة. ولحل هذه المشكلة، تقوم الهيئة حاليا بدراسة خطة تستند إلى الإقراض الجماعي للتغلب على هذه السلبية. ولا يتم قبول ضمانات مثل المنازل، كي لا تصبح عندها تكاليف إتمام القرض مرتفعة جداً، مقارنة مع المبلغ الصغير للقرض، بالإضافة إلى ذلك إن المنازل في المناطق الريفية والنائية يكون عادة غير مرخصة البناء وهي مشكلة منتشرة جداً في تلك المناطق، وبالتالي لا يمتلك المستفيد الأوراق القانونية الملائمة.

فرع هيئة مكافحة بالطالة – القنيطرة –

المنطقة: القنيطرة

سنة التأسيس: تموز 2002

عدد العاملين: 10

عدد العملاء: 526 (للقروض الأسرية)

تعتبر القنيطرة من أفقر المناطق في سورية حيث أنها تقع على الحدود مع إسرائيل. ويصل فيها معدل البطالة إلى 23% (الملحق رقم 2)، وهو الأكثر ارتفاعاً في سورية حيث يصل متوسط البطالة فيها إلى 11.7% (وذلك بحسب الأرقام الواردة في هيئة مكافحة البطالة) ويتم تقدير وضع المستفيدين بشكل رئيسي هناك من خلال دراسة الموجودات التي يمتلكونها، وظروف المنازل التي يعيشون فيها، وعدد الأفراد الذين يقطنون في المنزل الواحد.

وبما أن موظفي هيئة فرع القنيطرة يعملون ضمن مجتمع صغير نسبياً، وبالتالي، يستطيعون

تقدير معدل نجاح كل مشروع من المشاريع فيها. وما أن يتم الموافقة على القرض، حتى يعمد موظفو الهيئة بزيارة المستفيد بمعدل 2-3 مرات قبل استلامه القرض، وذلك للتأكد من تحقيق جميع الشروط المطلوبة. وتهدف هذه الإجراءات إلى الرقابة على جميع مراحل الإنجاز، بحيث يحق للهيئة إيقاف كل الإجراءات، إذا ما تبين لها وجود خطأ ما في إحدى المراحل. والمشكلة الأساسية التي بدأت هيئة مكافحة البطالة مواجهتها في هذه المنطقة، هي النقص في الكفلاء (موظفي الدولة)، بالإضافة إلى بعض المشكلات المتعلقة بالعلاقة بين العملاء، وبالفروع المحلية التابعة للمصرف الزراعي، وظهر هذا واضحاً في آراء الأفراد الذين تمت مقابلتهم.

4-1-3- نسبة الفائدة وطرائق السداد:

وتقوم الهيئة بإقراض المصرف الزراعي (أو مصارف حكومية أخرى) المبالغ التي تنوي صرفها، ويقوم المصرف بإعادة إقراض هذه المبالغ مقابل تحمل مخاطر الائتمان. ويتم تسديد الأقساط كل ستة أشهر، والزمن المعياري لسداد كامل القرض هو 4 سنوات مع فترة تمتد لسنة واحدة، يسمح فيها للعميل بدفع قيمة الفائدة فقط، دون أقساط القرض. ويعتبر السداد في الوقت المحدد، من الشروط الرئيسية لعمل الهيئة. ويعمد المصرف في حال التخلف عن السداد إلى إنذار العميل إنذاراً أولياً. وينتظر بعدها مدة 10 أيام، ليحول بعدها أوراق المستفيد إلى الجهات القانونية. ويندر حدوث مثل هذه الحالات، حيث يلجأ عادة أفراد المجتمع المحلي والأصدقاء والأقارب لمساعدة المتخلف عن الدفع.

وفي حالة أخرى، قد يطلب فيها المصرف من العميل أن يسدد كامل أقساط القرض قبل المدة المحددة له، وذلك عندما يكتشف أن هناك سوء استخدام للأموال المفترضة. ويتم عندها، إلزام العميل بتسديد مبلغ القرض خلال شهر واحد، وبمعدل فائدة 9%. وقد تم إدخال هذا القانون من أجل التخفيف من الحالات التي يتم فيها استخدام الأموال للاستهلاك، بدلاً من الإنتاج.

وقد تم تجربة بعض الأساليب الناجحة فيما يتعلق بالضمانات مثل قبول ضمان الموجودات كالأبقار أو بذار الزراع بدلاً من النقود.

نصرة البيضا: هي أرملة تعيش في منطقة القنيطرة، لديها ولدان وبنتان استلمت أول قرض أسري في أيلول 2003. وقد استخدمت المال من أجل شراء ثلاث ماكينات خياطة، ولكنها اضطرت إلى استكمال المبلغ الذي اقترضته ويبلغ 90.000 ل.س (18.000 $) وذلك من ادخاراتها الخاصة. وبعد أن قام المصرف باقتطاع مبلغ الفائدة قبل صرف القرض، بلغت القيمة الصافية للقرض 84.000 ل.س وحددت فترة القرض بـ 5 سنوات. وتعتبر هذه المرأة من المستفيدين القلائل الذين أثنوا على الخدمات الجيدة التي يقدمها المصرف. بالإضافة إلى أنها شاركت في المعرض الذي نظمته الهيئة في دمشق حيث تعرفت خلاله على العديد من العملاء الجدد، وهي تقدر هذه الخدمة التي قدمت لها بشكل كبير.

وتنوي أن توسع أعمالها بعد أن ازداد الطلب على منتجاتها، وهي تنوي أيضاً التقدم للحصول على قرض جديد.

4- التدريب:

لدى الهيئة العامة لمكافحة البطالة ثلاثة مستويات من التدريب، المستوى الأول ويتعلق بتدريب العاملين لديها وتركز فيه على القوانين الداخلية، والمشاريع والأمور الإدارية.

أما المستوى الثاني من التدريب، فهو يستهدف الجهات الوسيطة، والراعية لأعمالها، ويتناول المستوى الثالث المستفيدون الجدد من هيئة مكافحة البطالة، ويهدف البرنامج هنا إلى مساعدتهم على اختيار المشروع الملائم والقيام بدراسات الجدوى الاقتصادية إذا لزم الأمر.

ويتم تقديم التدريب إلى المستفيدين من القروض الصغيرة، والمتوسطة، وذلك من خلال التعاقد مع 32 مركزاً للتدريب في القطاع الخاص. ويتلقى المستفيدون من القروض الأسرية تدريباً لمدة ثلاثة أيام وذلك في الوحدات الإرشادية التابعة لوزارة الزراعة، وهو يدور بشكل رئيسي، حول الإجراءات التي على العملاء معرفتها، فيما يخص المصارف والهيئة.

ويتم تقديم، بعض الدورات التدريبية الخاصة، في بعض المجالات، مثل التقنيات، أو للمستفيدين الذين يواجهون مشكلات في العمل، أو مشكلات في السداد.

ومن الملاحظ وجود نقص كبير في احتياجات مواد التدريب، ولوازمه الأساسية، وذلك في الوحدات الإرشادية، مما يعني، أن هذا الجانب هو شكلي فقط، ولا يوجد لدى الإدارة الرغبة في تحسين الأمور المرتبطة به. وقد أكد هذه الملاحظات المستفيدون وذلك من خلال المقابلات التي أجريت معهم.

وقد بدأت الهيئة ببرنامج جديد لمساعدة المستفيدين وذلك في تقديم تسهيلات تسويقية لهم من خلال الاشتراك في المعارض التجارية.

5- الموارد المالية:

تأتي المصادر المالية للهيئة من مصدرين أساسيين: الحكومة السورية، والمنح الدولية، أو الائتمانات من دول عربية، ومنظمات تنموية دولية، مثل AG Fund صندوق AG وبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي.

وقد خصصت الدولة، بموجب مبررات إحداث الهيئة، وصلاحياتها، تعبئة موارد مالية قد تصل إلى 50 مليار ل.س، وذلك للإنفاق على المشروع خلال السنوات 2002-2006. وقد تم تعديل خطة الإنفاق من قبل رئيس الوزراء عام 2002.

وذلك نتيجة لإنفاق مبلغ 4 مليار ل.س عام 2002، بزيادة المبالغ لتصل إلى 11 مليار للفترة 2003-2006.

ويستأثر برنامج تنمية المشروعات الصغيرة بما يعادل 70% من استثمارات الهيئة، أما برنامج الأشغال العامة، والإسكان، فقد خصص له ما يعادل 20%، في حين أن برنامج التأهيل والتدريب وتنمية المجتمع خصص له ما يعادل 10%. (الجدول 3).

الجدول (3) خطط التمويل للأعوام 2002-2006

البرنامج	المشروعات الصغيرة	الأشغال العامة	التدريب	الإجمالي
الإجمالي	35.000 مليون ل.س 700 مليون $	10.000 مليون ل.س 200 مليون $	5.000 مليون ل.س 100 مليون $	50.000 مليون ل.س 1.000 مليون $
النسبة	%70	%20	%10	%100

6- نطاق الوصول إلى الفقراء والمحتاجين:

ليس لدى الهيئة أولوية في الوصول إلى الفقراء، أو إلى أشد الناس فقراً، فلا يعتبر معدل الفقر المعيار الأساسي في اختيار المستفيدين من القرض. وذلك لأن الهيئة لا تحارب الفقر، ولكنها تحارب البطالة. وبالتالي، ليس لديها الأدوات، أو الطرائق أو الدراسات الخاصة بتحديد الفقراء.

وتعطى الأولوية بعد ذلك إلى النساء واللواتي يعتبرن المورد الأساسي لدعم أسرهن، وبالإضافة إلى ذلك نجد المعوقين الذين لديهم القدرة على العمل. وقد واجهتنا كذلك صعوبات رئيسية في الحصول على أي شكل من أشكال البيانات حول مستوى دخل العملاء، وقد أفاد المسؤولون في الهيئة أنه لا يوجد فقر في سورية وذلك حسب المصادر الرسمية. ولم نتمكن من الحصول على معلومات عن معدل أو نسبة الأمية عند المستفيدين من القروض.

أما بالنسبة إلى البيانات حول نطاق الوصول، فإن نسبة العملاء من النساء تعادل الرجال وذلك في القروض الأسرية وتبلغ 52% حيث يعيش نسبة 98% من المستفيدين أو عملاء الهيئة في المناطق الريفية، وقد بدأ جميعهم أعمالاً جديدة. وتعتبر نسبة النساء في هذا النوع من القروض أعلى من نسبتها في قروض أخرى (صغيرة أو متوسطة)، حيث تنخفض لتصل إلى 20%. وتعتبر قيمة القروض الأسرية الممولة لهن أصغر، كما أن النشاط الأكثر تمويلاً لهن هو تربية الحيوان، وهي عادة تقوم بها النساء. يضاف إلى ذلك أن أغلب المستفيدات هن من النساء اللواتي يعمل أزواجهن في وظائف الدولة، وبالتالي يقوم الزوج بالاقتراض باسم زوجته من أجل تجاوز قانون الهيئة الذي لا يسمح للموظفين بالاستفادة من القروض.

الخلاصة:

نحن نعتقدُ بأن الحالات الدراسية هي من الهياكل المثلى في تفهم العالم الحقيقي وتعبرعن نماذج في إدارة مؤسسات الإقراض الصغير، والمواضيع المرتبطة بها. وقد حاولت هذه الحالة الدراسية من خلال تحليل هيكلية منظمة، ذات ملكية حكومية، الوقوف على الانطباعات التي حصلنا عليها من خلال الدراسة الميدانية، وعلى الأخص من المستفيدين من القروض، والوقوف على الصعوبات والعلاقات بين المستفيدين، وبين المصارف. بالإضافة إلى التركيز على دور المرأة فالنساء ظاهرياً من عملاء الهيئة، ولكنهن فعلياً لا يمكهن التحكم في مبالغ القروض بالإضافة إلى صعوبة شرح عملية أو آلية توزيع القروض. هذه بعض الأمثلة عن البيانات التي تم جمعها بشكل مباشر من المستفيدين النهائيين.

ويعتبر برنامج الإقراض الأسري من أهم برامج الإقراض الصغير في سورية، حيث أن قطاع التمويل الصغير ما يزال فتياً، ولكن على الرغم من الخبرة القليلة فيه فهو ينمو بشكل سريع، والتحدي الأساسي الذي يجب مواجهته في المستقبل هو العلاقة بين هذه البرامج الحكومية المدعومة، وبين البرامج والمشاريع القابلة للاستمرار والتي تتأثر بالأسواق وحاجاتها.

والسوق المحتملة واسعة جداً، ويعتبر عدم التمكن من تلبية حاجات الأسر الفقيرة من الخدمات المالية، من السلبيات الأساسية التي يجب مواجهتها. وتعتبر الخبرة التي اكتسبتها الدولة، من خلال المنظمة الرائدة لديها، ومن خلال أعمالها، من الأمور الهامة التي تساعد على التعامل بشكل أفضل في المستقبل مع هذه المواضيع المالية، ومن أجل ردم الهوة فيما يتعلق بحاجات السوق لها.

نقاط للدراسة والمناقشة:

لقد حاولنا في هذه الحالة الدراسية أن نقدم إطاراً عاماً ومفصلاً عن هيئة مكافحة البطالة، والتي تعتبر منظمة حكومية تقوم بتطبيق، وتنفيذ أهم برنامج في الإقراض الصغير في سورية. يتضمن هذا القسم من البحث تحديد عدة مجالات نعتبرها هامة في المنظمة، بعض منها "ضعيفة" وتحتاج إلى تطوير، والبعض الآخر يقصد منه إثارة النقاش. ومن الممكن مقارنة بعض منها أيضاً مع مشكلات مشابهة في مؤسسات إقراض أخرى. وقد تم الحصول عليها من خلال البحث في هذا المجال، ومن خلال الدراسة الميدانية، وتبقى المواضيع الأكثر إثارة وفائدة هي التي تم الحصول عليها من خلال مقابلات العملاء.

إن القروض الأسرية لا تمول إلا المشروعات الجديدة:

وبالتالي إن هذه المشروعات تصبح أكثر خطورة من غيرها ونشير هنا إلى الحاجة إلى تكاليف لتشغيل المصارف أكثر مما لو كانت هذه المصارف تتعامل مع منشآت قائمة أو مشروعات قائمة.

لا يبدو معدل الفائدة 4% كافياً لتغطية تكلفة التمويل، والنفقات التشغيلية، وخسائر القروض.

فهل هناك ثمة اعتقاد في ظل هذه الظروف، بالإضافة إلى طبيعة البرنامج المدعوم من الحكومة، أن هذا كله يمكن أن يؤدي إلى عدم تطور هذا القطاع وإلى عدم نشوء منظمات إقراض صغير أخرى في سورية؟

الموجودات بدلاً من النقود:

تم ذكر بعض الأمثلة عن تقديم الموجودات أو المواد الأولية المطلوبة للقيام بالنشاط بدلاً من النقود، وذلك من أجل تجنب سوء استخدام الموارد أو تحويلها إلى الاستهلاك بدلاً من الإنتاج. ما هي نقاط الضعف أو القوة في اللجوء إلى مثل هذا الاحتمال؟

فشل النظام:

يمكن اعتبار بعض المواضيع ـ التي وردت ـ على أنها فشل للنظام، ويمكن ذكر اثنين منها، كالعلاقة بين المستفيدين والمصارف، والتي أشار أغلب المستفيدين إلى صعوبتها، والثاني صعوبة نظام الكفالات. ففي منطقة الخابور، إن نقص الموظفين الحكوميين وعدم إمكانية استخدام المنازل كضمانات بسبب عدم وجود الأوراق القانونية، أدت إلى عدم استخدام المنح كما يجب. (يرجى مناقشة هذه الناحية).

دور الوحدات الإرشادية:

بما أن الوحدات الإرشادية هي التي تقوم باختيار العملاء، بالدرجة الأولى، فقد تتولد مشكلات تتعلق بالاتصالات، أو العلاقات الشخصية مع العاملين، أو التحيز في الاختيار، مما يمكن أن يؤدي إلى اختيار العملاء السيئين على حساب الجيدين.

ناقش هل من الأفضل ـ بحسب بعد الكفاءة ـ استخدام مؤسسات لها فروع منتشرة في مناطق ريفية عديدة، مقابل إدارة المشكلات التي قد تنشأ بسبب ذلك.

تأثير الجندر:

إن أغلب المستفيدين هم من النساء، ولكن المستفيدين الفعليين هم أزواج النساء الذين لا يحق لهم الحصول على قروض الهيئة. ناقش ذلك.

التدريب:

يبدو أن التدريب هو جانب شكلي فقط، وهو يمثل، في بعض الحالات، أعباء مالية إضافية على الهيئة (حيث تعاقدت الهيئة مع 32 مركزاً للتدريب) وإن مراكز التدريب الرئيسة هي في المدن الكبرى. أما الدورات التي تقدمها الوحدات الإرشادية، فيبدو أنها غير كافية. ولقد لجأ العديد من منظمات الإقراض، إلى إيقاف برامج التدريب التي كانت تقوم بها، وذلك بسبب مشكلات الاستمرارية. ناقش الجوانب الإيجابية والجوانب السلبية للتدريب، بالإضافة إلى الخدمات المالية.

الشكر والامتنان:

يود المؤلفون تقديم الشكر لجميع العاملين في هيئة مكافحة البطالة، وعلى الأخص المدير العام الدكتور حسين العماش، والذي ساعد على إنجاح هذا العمل من خلال التسهيلات التي قدمها لنا، والدكتورة فريدريك ستوليز، خبيرة التنمية المجتمعية، والسيد أحمد خليل المحلل المالي في الهيئة ونود تقديم الشكر الخاص أيضاً إلى جميع المستفيدين من العملاء الذين وافقوا على إجراء المقابلات معنا، وعلى المعلومات القيمة التي زودونا بها والتي ساعدتنا على تفهم المواضيع المرتبطة بأعمال الهيئة بشكل أفضل.

ملحق /2/ توزع البطالة حسب المحافظة

المحافظة	قوة العمل	المؤشر	
		معدل البطالة	عدد العاطلين عن العمل
دمشق	498.119	10%	49.981
ريف دمشق	647.244	7%	45.307
حمص	436.721	15.6%	67.997
حماه	437.255	10.5%	45.822
طرطوس	250.848	18.4%	46.187
اللاذقية	337.078	19.3%	65.155
إدلب	367.189	7%	25.703
حلب	977.021	7.9%	77.117
الرقة	172.980	7%	12.109
دير الزور	274.715	7%	19.230
الحسكة	351.471	21.7%	76.437
السويداء	94.331	21%	19.855
درعا	161.094	19.9%	32.037
القنيطرة	14.039	23%	3.223
المجموع	**5.060.105**	**11.7%**	**586.160**

ملحق /1/ القانون رقم /71/ لعام 2001

قام رئيس الجمهورية العربية السورية بإحداث مرسوم إحداث هيئة مكافحة البطالة الذي تم إقراره في مجلس الشعب تاريخ 1422/9/10 هـ، 2001/6/10 م وينص على التالي:

الفصل الأول: التعاريف

المادة 1 يقصد بالتعابير الواردة في هذا القانون المفاهيم التالية:

1- البرنامج: البرنامج الوطني لمكافحة البطالة.

2- الهيئة: الهيئة العامة لتنفيذ البرنامج الوطني لمكافحة البطالة.

3- المجلس: مجلس إدارة الهيئة.

4- الوزير: وزير الدولة لشؤون التخطيط.

5- المدير: المدير العام للهيئة.

الفصل الثاني: إحداث الهيئة

المادة 2- تحدث الهيئة العامة للبرنامج الوطني لمكافحة البطالة وتتمتع بالشخصية الاعتبارية والاستقلال المالي والإداري وترتبط بوزير الدولة لشؤون التخطيط ويكون مقرها في دمشق ويحق لها تشكيل (مكاتب عمل فرعية) في المحافظات.

المادة 3- مدة هذا البرنامج خمس سنوات قابلة للتجديد بقرار من رئيس مجلس الوزراء بناء على اقتراح الوزير.

الفصل الثالث: الأهداف العامة للبرنامج ونشاطاته

المادة 4- يهدف البرنامج إلى تحقيق الأهداف التالية ضمن الخطة العامة للدولة:

أ- دراسة وتمويل وتنفيذ مجموعة من الأنشطة الإنتاجية والخدمية التي من شأنها المساهمة في توليد الدخل وتوفير فرص عمل، وإيجاد مجالات جديدة للعمل والإنتاج وتنويع هيكل القطاع الاقتصادي والخدمي واستيعاب قوة العمل المتوافرة والداخلة إلى سوق العمل (لأول مرة).

ب- تشمل نشاطات البرنامج مجموعة من المشاريع الإنتاجية والخدمية يتم تنفيذها على مستوى المحافظات وخاصة في الأرياف والمناطق النائية على النحو التالي:

1- المشروعات الإنتاجية الزراعية والصناعية الصغيرة منها والمتوسطة.

2- الصناعات اليدوية والآلية وخاصة منها التقليدية في الأرياف.

3- مشروعات خدمات السياحة وعلى الخصوص حول المناطق الأثرية وعلى الطرقات الدولية.

4- مشروعات تتناسب وخصوصية كل محافظة ومناطقها ونواحيها وأريافها.

5- مشروعات تنظيم وبناء بعض العقارات لتنشيط السكن التعاوني وتطوير مناطق السكن العشوائية.

6- المشاريع التي من شأنها الارتقاء بمستوى البيئة.

7- التدريب والتأهيل وإعادة التأهيل وخاصة في مجالات التقنيات الحديثة وتكنولوجيا الاتصال والمعلومات.

8- المشروعات الموجهة للمرأة والشباب بصفة خاصة.

9- المساهمة في الحد من مشكلة البطالة خاصة في المناطق الريفية والصحراوية، من خلال تخصيص 20% من موارد البرنامج كمنح تعطى لمشاريع الجماعية التي تحقق ذلك.

10- تشجيع القطاعات التي يتم تمويلها أو مساعدتها لرفع قدرتها التنافسية وتشجيعها على التصدير.

11- المساهمة في تمويل برنامج التدريب والتدريب التحويلي.

12- أية مشاريع أخرى تراها الهيئة مناسبة ضمن أهداف هذا البرنامج.

الفصل الرابع: الموارد والحسابات

المادة 5-1- تتكون موارد البرنامج من:

أ- إعانة حكومية ترصد سنوياً في موازنة الدولة لقاء مشاريع محددة.

ب- معونات ومنح خارجية، عربية وأجنبية، ومن المؤسسات والمنظمات الدولية والإقليمية، وتودع هذه المبالغ في حساب خاص باسم الهيئة.

ج- قروض ميسّرة يمكن الحصول عليها من المصارف لصالح المستفيدين من البرنامج.

2-أ- تفتح الهيئة حساباً خاصاً بالمصارف المركزي يخصص لما ترصده الحكومة سنوياً لحساب مشاريع الهيئة، كما تفتح حساباً خاصاً آخر تودع فيها لقروض والمعونات والمنح الخارجية.

ب- يتم تحريك هذين الحسابين بتوقيع كل من الوزير، أو من يفوضه أصولاً وبحدود صك التفويض، والمدير المالي أو المسؤول المالي المفوض مجتمعين.

المادة 6- تعد الهيئة سنوياً مشروع موازنة لمشاريعها السنوية ترصد فيها الاعتمادات والموارد المقدرة، وتصدق الموازنة من مجلس الوزراء وتصدر بقرار من رئيس مجلس الوزراء.

المادة 7- تطبق على أموال البرنامج أحكام هذا القانون والأحكام والنصوص القانونية المتعلقة بالأموال العامة، وتخضع لأحكام رقابة الجهاز المركزي للرقابة المالية.

الفصل الخامس: إدارة الهيئة

المادة 8 يتولى إدارة الهيئة:

1- المجلس

2- المدير

المادة 9- يشكل المجلس من:

-	وزير الدولة لشؤون التخطيط	رئيساً
1	معاون وزير الدولة لشؤون التخطيط	نائباً للرئيس
2	معاون وزير المالية	عضواً
3	معاون وزير الزراعة والإصلاح الزراعي	عضواً
4	معاون وزير الإدارة المحلية	عضواً
5	معاون وزير السياحة	عضواً
6	معاون وزير التربية	عضواً
7	معاون وزير التعليم العالي	عضواً
8	معاون وزير الدولة لشؤون مجلس الوزراء	عضواً
9	معاون وزير الشؤون الاجتماعية والعمل	عضواً
10	معاون وزير الدولة لشؤون التقانة	عضواً

11	معاون وزير الصناعة	عضواً
12	ممثل عن نقابة المهندسين	عضواً
13	ممثل عن الاتحاد العام لنقابات العمال	عضواً
14	ممثل عن الاتحاد العام للفلاحين	عضواً
15	ممثل عن غرف التجارة السورية	عضواً
16	ممثل عن الاتحاد العام النسائي	عضواً
17	ممثل عن الاتحاد العام للحرفيين	عضواً
18	ممثل عن غرفة الصناعة بدمشق	عضواً
19	ممثل عن غرفة الصناعة بحلب	عضواً
20	ممثل عن اتحاد شبيبة الثورة	عضواً
21	المدير العام للهيئة	مراقباً ومقرراً

تتم تسمية ممثلي الوزارات من قبل الوزير المختص لكل منها، كما يتم تسمية ممثلي المنظمات والاتحادات والغرف من قبل رؤسائها.

المادة 10-

1- يجتمع المجلس برئاسة وزير الدولة لشؤون التخطيط مرة كل شهر على الأقل ويحضر الاجتماع المدير دون أن يحق له التصويت، ويكون الاجتماع قانونياً بحضور ثلثي الأعضاء على الأقل، ويسمّي الوزير من يتولى أمانة سر المجلس.

2- يناقش المجلس ويقر بأكثرية الأصوات خطة العمل السنوية للبرنامج، ويتابع تقارير التنفيذ، ويناقش مشروع الموازنة السنوي ويقره، كما يقر الميزانية الختامية بعد تدقيقها من قبل الجهاز المركزي للرقابة المالية، ويتمتع بصلاحية توجيه وإدارة البرنامج ومتابعة التنفيذ والمحاسبة.

المادة 11-

أ- تم إشغال وظائف الهيئة عن طريق الندب من مختلف الجهات العامة دون التقيد بالمدة القصوى للندب المحددة في القانون الأساسي للعاملين في الدولة.

ب- يجوز للهيئة التعاقد مع بعض الخبراء أو الاختصاصيين الذين تتوفر فيهم مؤهلات أو خبرات معينة لإشغال بعض وظائف الهيئة أو أعمالها لمدة محددة بعقود عمل تحدد فيها أجورهم وتعويضاتهم دون التقيد بالحدود القصوى للأجور ويتم تصديق هذه العقود من رئيس مجلس الوزراء.

المادة 12-

1- يعين المدير العام للهيئة بقرار من رئيس مجلس الوزراء بناء على اقتراح الوزير.

2- ويتم تسمية معاون المدير العام ورؤساء الأقسام بقرار من الوزير.

3- يضع مجلس الإدارة خطة عمل سنوية يتم إقرارها من مجلس الوزراء.

4- تحدد صلاحيات المدير العام ومعاونه ورؤساء الأقسام في النظام الإداري ويكون للمدير العام إدارة شؤون الهيئة ويكون مسؤولاً أمام الوزير في تنفيذ الخطة ومتابعة العمل.

المادة 13-

يضع المجلس الأنظمة الخاصة بالهيئة التالية دون التقيد بالقوانين والأنظمة النافذة:

- النظام المالي.

- نظام المنح والقروض.
- نظام العقود.
- نظام العمليات.

وتصدر بقرار من رئيس مجلس الوزراء.

الفصل السادس: في المشاريع

المادة 14-

أ- تحدد المشاريع المقرر إنشاؤها خلال العام بقرار من رئيس مجلس الوزراء بناءً على اقتراح المجلس وفق مخصصات الموازنة وفي ضوء الدراسات المعدة لهذه المشاريع.

ب- يجوز للهيئة بالاتفاق مع المصارف المحلية المختصة ضمن شروط وأحكام يتم الاتفاق عليها مع تلك المصارف تقديم جميع التسهيلات اللازمة والدعم لمنح قروض من المصارف مباشرة للأشخاص المستفيدين لإقامة مشاريع خاصة بهم ما يتفق وأهداف البرنامج ويساهم في التخفيف من مشكلة البطالة وتزيد في دخل الأسر والأفراد، وتكون الأولوية للمشاريع التي تشكل فرص عمل أكبر أو التي تقام في المناطق الريفية والصحراوية، ويحدد نظام القروض والمنح جميع الأحكام اللازمة لذلك.

ج- للهيئة أن تقدم للأفراد على سبيل الهبة جزء من قيمة المشروع وتكاليفه بقرار من المجلس، وتحدد نسبتها بقرار المنح على أن تمنح قرضاً يعادل باقي قيمة المشروع، ويسدد القرض وفق أحكام هذا القانون، ويحدد نظام القروض والمنح حالات المنح والهبة وشروطها، وحالات الإقراض وكيفية سداد القرض والفوائد.

د- يجوز للمجلس أن يرفع نسبة المنحة والهبة في مشاريع الصناعات اليدوية التقليدية في الأرياف والمشاريع الموجهة للمرأة والشباب بصفة خاصة.

هـ- يضع المجلس نظاماً للإشراف على تنفيذ المشاريع ومتابعتها وفق المدة المحددة لها. وللمديريات متابعة برامج التنفيذ وأن ترفع بذلك تقارير شهرية إلى المدير العام.

و- يجوز للمجلس إلغاء القرض واسترداده وإلغاء المنحة أو الهبة إن وجدت واستردادها واتباع سائر الأساليب القانونية للاسترداد في حال تجاوز مدة تأخير تنفيذ المشروع ستة أشهر ما لم يقرر المجلس تمديد هذه المدة لفترة أقصاها ستة أشهر أخرى.

التقويم والمتابعة:

المادة 15- يتم سنوياً تقويم أعمال البرنامج على مستويين:

أ- التقويم الداخلي ويتم بشكل تقرير نصف سنوي تعده الهيئة ويرفع إلى الوزير الذي لد التدقيق والمراقبة، على أن يرفع نتيجة التقويم إلى المجلس.

ب- التقويم الخارجي ويتم من قبل مجموعة خبراء محليين وممثلين عن المانحين أو الممولين، وبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي، ويرفع إلى الوزير الذي له التدقيق والمراقبة، على أن يرفع نتيجة ذلك إلى المجلس، ونسخة إلى الدول والجهات المانحة.

ج- يرفع الوزير إلى رئيس مجلس الوزراء تقريراً سنوياً بنتائج العمل في ضوء التقويم الداخلي والخارجي.

المادة 16- لدى انتهاء المدة المحددة للبرنامج تجري التصفية وإعداد الميزانية الختامية من قبل المجلس، وتدقق أصولاً.

المادة 17- تؤول ملكية المشاريع التي أقيمت من المال العام ولحساب الجهة العامة إلى إحدى الجهات العامة المعنية وذلك بقار من رئيس مجلس الوزراء.

المادة 18- تؤول الأموال المحصلة أو المتبقية إلى الخزينة العامة، أو إلى إحدى الجهات العامة المختصة التي يحددها قرار يصدر عن رئيس مجلس الوزراء.

المادة 19- تبقى المشاريع التي تم دعمها أو إقراضها بملكية أصحابها.

أحكام عامة:

المادة 20-

أ- يمنح كل من أعضاء المجلس تعويضاً عن كل جلسة من الجلسات التي يعقدها بقرار من رئيس مجلس الوزراء، ولا يخضعه هذا التعويض للقوانين والأنظمة النافذة.

ب- يجوز للوزير منح العاملين في الهيئة ومن تستعين بهم من خارجها تعويضات شهرية تتناسب والجهد المبذول بما لا يتجاوز 100 من الأجر الشهري المقطوع النافذ بتاريخ صدور المرسوم التشريعي رقم (7) لعام 1990، ولا يخضع هذا التعويض للحدود القصوى المنصوص عليها في القوانين والأنظمة النافذة.

المادة 21- الوزير هو عاقد النفقة وآمر التصفية وله أن يفوض بصلاحياته كلياً أو جزئيا من يعتمده بذلك ضمن الحدود والشروط التي يحددها النظام المالي.

المادة 22- يمثل المدير العام الهيئة أمام القضاء وأمام الغير وله أن يوكل من يعتمده لذلك.

المادة 23- السنة المالية للهيئة هي السنة المالية للدولة.

المادة 24- تعفى الهيئة في جميع عقودها ومعاملاتها من الضرائب والرسوم المترتبة عليها بما في ذلك رسم الطابع، أما المتعهدون المتعاملون مع الهيئة يخضعون للضرائب والرسوم ورسم الطابع وفق القوانين والأنظمة النافذة.

المادة 25- يصدر رئيس مجلس الوزراء بناء على اقتراح الوزير وفي إطار أحكام هذا القانون قراراً بتحديد مجالات عمل الهيئة وطرق تمويلها وأولويات المشاريع.

المادة 26- ينشر هذا القانون في الجريدة الرسمية.

دمشق في 1422/9/23 هـ 2001/12/8 م

رئيس الجمهورية

بشـار الأسـد

الحالة الدراسية رقم 7

جمعية الأمانة

تنمية شركات القروض الصغرى بالمغرب

ألبيرتو كاربيرو

المؤلف جد ممتن لكل من: المصطفى أزلماض، الباحث المساعد بمعهد التحليل الاقتصادي والدراسات المستقبلية (IEAPS) بجامعة الأخوين لمساهمته القيمة في إنجاز هذا العمل، السيد المهدي زنيبر (المكلف بمهمة بجمعية الأمانة) للوقت الذي خصصه وللمعلومات التي أفاد بها خلال المقابلة؛ والأستاذ أحمد الدريوشي، أستاذ الدراسات الاقتصادية وعميد معهد التحليل الاقتصادي والدراسات المستقبلية بجامعة الأخوين لما أبان عنه من حكمة وطيبة خلال المدة التي قضيناها بجامعة الأخوين؛ والأستاذ سرجيو برتلاني، منسق مشروع "القروض الصغرى بالجامعة" بجامعة تورين لثقته التي أبان عنها بإعطائي هذه الفرصة؛ برنامج تومبيس ميدا للإتحاد الأوربي لما قدمه من دعم مالي؛ الدكتور كورسيمران بايندر للمساعدته التي قدمها لنا وللصبر الذي أبان عنه؛ والدكتورين ماركو إليا وإليونورا إيسايا لنصائحهما القيمة.

تقديم

يعرف قطاع التمويل الأصغر في المغرب دينامية كبيرة، فهو يسهم ليس فقط في التنمية الشاملة للبلد بل أيضا في رفاه عدد من مكونات المجتمع المهمشة. وقد أظهرت الدراسات أن عدد شركات القروض الصغرى في المغرب بلغ سنة 2004 حوالي 1.200.00 شركة، تمثل الأغلبية المطلقة وتشكل المصدر الأساسي لفرص العمل بالنسبة للطبقات الفقيرة.

ظهرت أنشطة التمويل الأصغر في المغرب منذ بداية التسعينات من القرن الماضي لتمويل المقاولات الصغرى ولخدمة الجماعات السكانية التي لا يحق لها الاستفادة من خدمات القطاع البنكي التقليدي. في سنة 1993 منحت الجمعية المغربية للتضامن والتنمية، وهي منظمة مغربية غير حكومية، أول قرض لسيدة من أجل بدء مقاولة جديدة. مع نهاية التسعينات من القرن الماضي، ظهرت إلى الوجود عدد من مؤسسات التمويل الأصغر فساهمت في تنمية ودينامية القطاع. وفي سنة 1997، سمح برنامج "ميكرو ستارت" الذي دعمه برنامج الأمم المتحدة للتنمية من أجل تنمية قطاع التمويل الأصغر بالمغرب بظهور وتمويل مؤسسات أخرى للتمويل الأصغر. وفي سنة 2000، دعم صندوق الحسن الثاني القطاع بتقديمه لمعونة بلغت قيمتها 10 ملايين يورو. وسمحت هذه المساهمة المالية بالرفع من عدد وقيمة القروض الممنوحة.

تعد جمعية الأمانة أكبر مؤسسة للتمويل الأصغر بالمغرب من حيث حقيبة القروض الجارية، فيما تأتي في المرتبة الثانية بعد مؤسسة زاكورا من حيث عدد الزبناء. والجمعية مؤسسة ذات نفع عام تمنح قروضا صغرى وتدريبات مناسبة وخدمات الاستشارة للمقاولات الصغرى والمقاولين الذين يعملون في قطاع الصناعة التقليدية والتجارة والذين لا يمكنهم الاستفادة من أنظمة التمويل التقليدية. تأسست الجمعية سنة 1997 بمساعدة تقنية من المنظمة الأمريكية ذات النفع العام "فيتا" ومن الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية (**USAID**) وبدعم من الحكومة المغربية. وتنشط الجمعية في غالبية التراب المغربي، فيما يستفيد من خدماتها أزيد من 160 ألف مقترض تتشكل أغلبيتهم من جماعات التضامن بمبلغ إجمالي يصل إلى 36.5 مليون يورو. وما يميز الأمانة هو أن تواجدها لا يقتصر على المناطق الحضرية التي تعرف حضورا لمؤسسات التمويل الأصغر، بل يتعداه إلى المناطق القروية التي لا تستفيد من خدمات التمويل الأصغر بما فيه الكفاية. ويبين كِبر حقيبة القروض الجارية للجمعية وفتحها لعدد من الفروع المحلية (134 فرع جديد سنة 2004) قدرة الأمانة على الحفاظ إن لم نقل الرفع من حصتها من السوق في محيط تطغى عليه المنافسة.

بامتلاكها لأول حقيبة قروض وثاني أكبر عدد من المقترضين النشطين، تعد الأمانة رائدة قطاع التمويل الأصغر بالمغرب. وقد تمكنت من تحقيق أداء مالي إيجابي جيد، وتمكنت من الوصول إلى أكبر عدد من المقترضين في الوقت الذي تمارس فيه تأثيرا اقتصاديا واجتماعيا إيجابيا جيدا على زبنائها. فضلا عن ذلك، حصلت الجمعية على الرتبة الأولى حسب تصنيف "بلانيت فايننس" في فبراير 2005. وفي الوقت الذي تحافظ فيه على نمو حقيبة قروضها خلال الفترة الممتدة بين 1997 و2004، كما حافظت الجمعية على حقيبة ذات جودة عالية وأبانت فيه عن سلوكات مالية جيدة. تقاسم الأرباح الناتجة عن اقتصادات السلم مع زبنائها عبر تخفيض أسعار الفوائد مثال على ذلك.

تقدم هذه الدراسة جمعية الأمانة باعتبارها أكبر مؤسسة للتمويل الأصغر بالمغرب وتحلل مدى وصولها إلى العموم، وأداؤها واستمرارها الماليين ومدى تأثيرها. و يعتمد هذا التحليل على المعطيات التي تم تحصيلها من جمعية الأمانة بعد القيام بدراسة وبزيارة ميدانية. وقبل الشروع في التحليل، من الضروري إعطاء نبذة عن قطاع التمويل الأصغر وعن المحيط الاقتصادي الكلي في المغرب من أجل تكوين فكرة عن السياق الذي تشتغل فيه جمعية الأمانة.

محيط التمويل الأصغر في المغرب

يقع المغرب في أقصى شمال القارة الإفريقية ويتمتع بموقع إستراتيجي إذ يعتبر البوابة المؤدية إلى أوربا. ويوفر المحيط السياسي والاقتصادي المغربي مناخا مناسبا، فيما يضمن النظام الملكي استمرارية الاستقرار السياسي ويشجع جميع المبادرات بما فيها الأنشطة المقاولاتية ومبادرات التمويل الأصغر، مما ينقص من المخاطرة القطرية ويشجع مبادرات الاستثمار.

تكشف المؤشرات الاقتصادية المغربية عن معدلات نمو ضعيفة وغير مستقرة. فالناتج الداخلي الخام للفرد شهد أسوء معدل نمو خلال العشرين سنة الماضية (1.5%). ويهيمن القطاع الخاص الذي يعرف نموا متزايدا في السياق المغربي على بنية الاقتصاد (53%)، فيما تحتل الصناعة المرتبة الثانية بحصة تبلغ حوالي 30%. أما قطاع الفلاحة فما زال يساهم بنسبة متوسطة في الاقتصاد الوطني (18% سنة 2003)، إلا أن تركز معظم الأراضي الزراعية في المناطق الجافة وعدم انتظام التساقطات وحضور عامل الجفاف يؤثر على إنتاجية الفلاحة المغربية.

المؤشرات الاقتصادية الأساسية في المغرب			
	2003-1993	2002	2003
المعدلات الاقتصادية والاتجاهات طويلة الأمد			
الناتج الداخلي الخام (معدل النمو السنوي)	3.2	3.2	5.5
الناتج الداخلي الخام للفرد (معدل النمو السنوي)	1.5	1.6	3.8
بنية الاقتصاد (النسبة المئوية من ن.د.خ)			
الفلاحة	14.7	16.1	18.3
الصناعة	32.3	30.3	29.7
التصنيع	18.0	16.8	16.4
الخدمات	53.0	53.6	52.4

تكشف المؤشرات الاجتماعية والتنموية عن وجود سوء في توزيع الموارد وعن عجز كبير في متغيرات التنمية البشرية مما يؤدي إلى انتشار الفقر على نطاق واسع. وتبين الإحصائيات أن 19 بالمائة من سكان المغرب يعيشون تحت خط الفقر سنة 2003، لكن عندما يتعلق الأمر بالفقر البشري، ترتفع النسبة لتبلغ 48 بالمائة في نفس السنة. والواقع أن الوضعية الاقتصادية تبين أن الفروقات بين مختلف مكونات المجتمع ارتفعت بشكل كبير خلال العشرين سنة الماضية. بلغ عدد سكان المغرب 30 مليون نسمة سنة 2004 مع معدل نمو سنوي يبلغ % 1.6 خلال الفترة الممتدة بين 1994 و2004 (الإحصاء العام للسكان لسنة 2004). وبلغ الدخل الوطني الإجمالي 1320 دولار سنة 2003، إلا أن معدل النمو السنوي لم يتجاوز 2% في الفترة 1993- 2003. والنتيجة هي أن البنك العالمي صنف المغرب ضمن خانة الدول ذات أضعف دخل متوسط.

وصنف برنامج الأمم المتحدة للتنمية المغرب في المرتبة 125 من حيث مؤشر التنمية الإنسانية. و يظهر هذا أن المغرب ما يزال متأخرا في ميدان محاربة الأمية (49 بالمائة من الساكنة) وتخفيض حدة الفقر (20 بالمائة من السكان يعيشون تحت خط الفقر بدخل يومي لا يتجاوز دولارا واحدا)، والنقص من حدة البطالة (24 بالمائة في الوسط الحضري).

لمحة عن المغرب سنة 2003			
	المغرب	شمال إفريقيا والشرق الأوسط	البلدان ذات أضعف دخل متوسط
عامة			
الساكنة (بالمليون)	30.1	312	2655
إجمالي الدخل الوطني الفردي (بالدولار الأمريكي)	1320	2210	1480
إجمالي الدخل الوطني (بمليارات الدولارات)	39.7	689	3934
معدل النمو السنوي 1997-2003			
السكان %	1.6	1.9	0.9
القوى العاملة %	2.5	2.9	1.2
آخر التقديرات (1997-2003)			
الفقر (% السكان تحت خط الفقر الوطني)	19	*	*
الساكنة الحضرية (% من مجموع السكان)	57	58	50
أمد الحياة عند الولادة (السنوات)	68	69	69
وفيات الأطفال (من كل 1000 ولادة)	39	44	32
سوء التغذية عند الأطفال (% الأطفال تحت 5	9	*	11
التزود بالماء الصالح للشرب (% من الساكنة)	80	88	81
الأمية (% من الساكنة من 15 سنة فما فوق)	49	31	10
إجمالي التمدرس (% من الأطفال في سن التمدرس)	107	96	112
المصدر: موقع البنك العالمي على الانترنت			

ويظهر التفاوت الحاصل بين الذكور والإناث كلما تم الفصل بين المتغيرات الاقتصادية والمتغيرات الاجتماعية. فأمد الحياة عند الولادة لدى الذكور يتجاوز بأربع سنوات نظيره لدى الإناث. أما نسب التعلم والتمدرس لدى الإناث البالغات فلا تزال محدودة بالرغم من المجهودات الأخيرة من أجل تعميم التمدرس لدى الفتيات القرويات وتوفير دروس محو الأمية للنساء.

الفروقات بين الجنسين في المغرب 2002		
	الذكور	الإناث
أمد الحياة عند الولادة (السنوات)	70.3	66.6
معدل التمدرس لدى الكبار (% من الساكنة من 15 سنة فما فوق)	63.3	38.3
إجمالي معدل التسجيل في الابتدائي والثانوي والقطاع الثالث %	61.0	52.0
تقدير الدخل (دولار أمريكي)	5354.0	2153.0
المصدر: تقرير التنمية الإنسانية لسنة 2004		

ما تزال مشاركة النساء في الحياة السياسية والاقتصادية والاجتماعية محدودة بالرغم من التغيرات الأخيرة. في الانتخابات التشريعية لسنة 2002، خصص المغرب نسبة من المقاعد للنساء مما رفع من عدد المناصب التي تحتلها النساء في البرلمان من 2 سنة 1997 إلى 35 سنة 2002. أما حصة النساء من الوظائف المهنية والتقنية وولوج الإناث للأوساط الإدارية فقد ارتفعت بشكل طفيف، غير أنها ما تزال محدودة. كل هذه العوامل ساهمت في ارتفاع قيمة مقياس تمكين الإناث من 0.302 سنة 1995 إلى 0.421 سنة 2002.

مقياس تمكين النساء في المغرب			
	1995	1997	2002
المقاعد التي تحتلها النساء في البرلمان %	0.7	0.7	10.7
النساء اللواتي يحتلن مناصب الإدارة والتسيير %	25.6	25.6	26.3
النساء اللواتي يحتلن مناصب إدارية وتقنية %	31.3	31.3	32.8
حصة النساء من الدخل المحصل / الناتج الداخلي الخام للفرد (مقياس تمكين النساء)	0.302	0.301	0.421

المصدر: تقارير التنمية الإنسانية، برنامج الأمم المتحدة للتنمية

* أحمد دريوشي، المصطفى أزلماض، مقياس تمكين المرأة بالمغرب، جامعة الأخوين بإفران، المغرب، سبتمبر 2002.

تظهر المؤشرات الاقتصادية والاجتماعية والنوعية تفاوتا كبيرا في توزيع الموارد مما أدى إلى تفاقم ظروف الفقر وإلى تفاوت بين الجنسين نتج عنه إقصاء النساء من الحياة الاقتصادية والسياسية. ويعني هذا أن حجم طبقات المجتمع المهمشة (النساء والفقراء) كبير للغاية. من هنا، يشكل قطاع التمويل الأصغر فرصة قيمة من أجل إعادة إدماج هذه الفئات في المجتمع. ورغم أن التقليد المقاولاتي من أهم ميزات الثقافة المغربية، إلا أن صغار المقاولين تعوزهم الموارد خاصة من أجل تمويل مشاريعهم. تشتغل الجماعات المهمشة في المناطق الحضرية في قطاعي الخدمات والبناء بالأساس، فيما تشغل الأنشطة غير الرسمية الأقل إنتاجية والمرتبطة بالفلاحة غالبية السكان في المناطق القروية.

تقييم قطاع التمويل الأصغر في المغرب

يبين تطور قطاع التمويل الأصغر في المغرب قطاعا متطورا ومنظما عرف بنجاحه على الصعيد العالمي. يضم القطاع في المغرب 12 جمعية مرخصة (وواحدة ما زالت في طور الانطلاق). تهيمن ثلاث من مؤسسات التمويل الأصغر هذه على 85 بالمائة من السوق. ويبلغ إجمالي عدد الزبناء النشطين 460 ألف زبون فيما تبلغ مجموع قيمة حقيبة القروض 90 مليون دولار أمريكي (1 دولار يعادل 9 دراهم مغربية). وتجتمع هذه الجمعيات كلها في إطار الفيدرالية الوطنية لمؤسسات التمويل الأصغر. كما يستفيد القطاع كذلك من وضوح الإطار القانوني بحيث يبقى تحت مراقبة السلطات المعنية. وفضلا عن الإطار القانوني، فإن كل مؤسسات التمويل الأصغر في المغرب تخضع لعملية المحاسبة بل إن بعضها تخضع لتصنيف المؤسسات الدولية المختصة. وكما يتضح من دراسات أجريت مؤخرا على قطاع التمويل الأصغر في المغرب فإن مؤسسات التمويل الأصغر لها تأثير إيجابي كبير

على السكان الذين يستفيدون من خدماتها. وحتى الوقت الحاضر لا تمنح سوى القروض الجماعية ذات المبالغ الصغيرة. أما القروض الفردية فقد ظهرت مؤخرا للمساهمة في تحسين مستوى عيش السكان.

يبين الجدول التالي بعض المتغيرات المرتبطة بقطاع التمويل الأصغر.

التمويل الأصغر في المغرب			
	دجنبر 2003	دجنبر 2004	نسبة التغيير %
العدد التراكمي للقروض	1.5 مليون	2.2 مليون	47
المبلغ التراكمي للقروض بالدرهم	3.4 مليار	5.5 مليار	62
الزبناء النشطون	300.000	460.000	53
حصة النساء	%75	%72	- 4
القروض الجارية	540 مليون	890 مليون	64
سعر الأداء	%99.70	%99	0
الموظفون الدائمون	1000	1800	80
المصدر: الفدرالية الوطنية لجمعيات القروض الصغرى، فبراير 2005			

ظهرت أولى شركات التمويل الأصغر في أواسط التسعينات. وفي سنة 1993 منحت أول مؤسسة مغربية غير حكومية لسيدة قرضا من أجل الشروع في مشروع جديد. وفي أواخر التسعينيات من القرن الماضي ظهرت إلى الوجود مجموعة أخرى من مؤسسات القروض الصغرى فساهمت في تنمية قطاع القروض الصغرى بالمغرب. في سنة 1997 سمح تطبيق برنامج مايكروستارت (الذي يدعمه برنامج الأمم المتحدة للتنمية من أجل تنمية قطاع التمويل الأصغر قي المغرب) بميلاد وتمويل مؤسسات جديدة للتمويل الأصغر. وفي سنة 2000 دعم صندوق الحسن الثاني هذا القطاع بتقديمه منحة قيمتها 10 ملايين يورو. وسمحت هذه المساهمة في الرفع من عدد ومبالغ القروض الممنوحة. وتبرز التقديرات أن عدد مؤسسات التمويل الأصغر ارتفع من 500.000 إلى 1.200.000 مؤسسة بعد الدعم التقني والمالي الذي استفاد منه المشروع. ورغم أن قطاع التمويل الأصغر في المغرب ما زال فتيا، إلا أنه بلغ نسبة من النضج (نسب أداء ممتازة. 99% في أغلب الحالات).

تم التصويت سنة 1999 لصالح القانون رقم 97\18 المتعلق بالتمويل الأصغر من أجل تعزيز القواعد والقوانين الخاصة بالقطاع. وفي فبراير من سنة 2000 قامت وزارة المالية المغربية بالموافقة وتطبيق القانون المتعلق بمنح رخص مؤسسات التمويل الأصغر. ينص القانون على أن مؤسسات التمويل الأصغر يمكنها منح القروض فيما لا يحق لها جمع الودائع. نقطة أخرى يركز عليها القانون هي استمرارية مؤسسات التمويل الأصغر. هكذا يتعين على كل مؤسسة تعويض المنح الأولية بالرأسمال الناتج بالأساس عن ممارسة نشاطها.وفي حال عدم امتثالها لهذه القواعد يتم إلغاء الرخصة وتحويل رأسمالها إلى شركة أخرى.

أهم ثلاث مؤسسات التمويل الأصغر هي: الأمانة ومؤسسة زاكورة ومؤسسة البنك الشعبي للقروض الصغرى. وتلعب مؤسسات التمويل الأصغر الأخرى دورا حيويا في تنمية قطاع التمويل الأصغر بالمغرب. وتتلقى هذه المؤسسات دعما قانونيا وماليا وتقنيا من الحكومة، ولها مكاتب جهوية تتركز بالأساس في المناطق القروية لها أهداف مختلفة (مشاريع صغيرة في ميدان التجهيز والتربية والصناعة والفلاحة وباقي الأنشطة صغيرة المستوى).

قامت دراسة التأثير التي أجرتها فاينانس بلانيت في فبراير 1995 بتقييم الحاجيات من حيث شركات التمويل الأصغر في المغرب. 80 بالمائة من ساكنة المغرب (حوالي 4 ملايين زبون) لا يمكنهم الاستفادة من خدمات التمويل. هذه الشرائح من المجتمع المغربي تتكون من الفقراء وسكان المناطق القروية. لو أخذنا على سبيل المثال مبلغ 500 دولار كمتوسط لكل قرض فسيكون من اللازم توفير مبلغ

2 مليار دولار في السنوات القادمة. وهذا يعني كذلك أن قطاع التمويل الأصغر في المغرب محكوم بضرورة تنويع وملاءمة خدماته لحاجيات الزبناء.

إن اعتبار قطاع التمويل الأصغر في المغرب نموذجا ناجحا يعود بالأساس إلى الإطار القانوني الذي ينظمه. فجميع مؤسسات التمويل الأصغر في المغرب تعتبر منظمات ذات نفع عام موجهة لخدمة الأنشطة المذرة للدخل فقط. تقوم الحكومة المغربية بإعطاء الرخص لشركات التمويل الأصغر من أجل مزاولة أنشطتها وتخصص لها حوافز مالية وتقنية وضريبية من أجل دعم القطاع. والهدف من هذه المبادرات هو تعزيز قدرة مؤسسات التمويل الأصغر وضمان استمرارية الاستفادة من خدمات التمويل والتكوين التقني والدعم المؤسساتي.

أهم ممول هي الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية (USAID) متبوعة بصندوق الحسن الثاني وبرنامج مايكروستارت. لبرنامج الأمم المتحدة للتنمية. تتلقى أكثر المؤسسات نشاطا غالبية التمويل لأنها تستهدف الزبناء المطلوبين ولها القدرة المؤسساتية لاستيعاب الأموال المذكورة. تدفع مصادر التمويل الدولية مؤسسات التمويل الأصغر لأن تكون أكثر نشاطا في المناطق الريفية. وتتمثل الإعانة التقنية في المساعدة على تطوير وتسيير مؤسسات التمويل الأصغر(ورشات التكوين في ميادين التمويل الأصغر الرئيسية والاستشارات الفردية والتحاليل). وهكذا فقد تلقت جمعية الأمانة مساعدة تقنية بتمويل من الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية، فيما تلقت زاكورة مساعدة تقنية بدعم مشابه من الاتحاد الأوربي. أما جمعية ATIL فقد تلقت مساعدة تقنية بدعم مالي من APS الايطالية. كما قام برنامج الأمم المتحدة للتنمية بتوفير مساعدة تقنية لمؤسسات التمويل الأصغر.

رغم أن قطاع التمويل الأصغر في المغرب ينظر إليه على الصعيد العالمي كنموذج ناجح، إلا أنه ما يزال يواجه عددا من التحديات. فهذه المؤسسات تحتاج لتوسيع نطاق تغطيتها ليشمل النساء والرجال ممن هم في حاجة ماسة إلى التمويل الأصغر. كما أنها تحتاج أن تستهدف الطبقات الفقيرة (السكان الذين هم بحاجة إلى 100 دولار من أجل الشروع في أنشطة تضمن لهم لقمة العيش). ومن التحديات الأخرى التي تواجه القطاع في المغرب تقديم قروض بأقل أسعار فائدة ممكنة وضمان أدائها في الآجال المحددة. كما يتعين على مؤسسات التمويل الأصغر تتبع استعمال القروض من طرف الزبناء من أجل ضمان استمرارية مشاريعها وأنشطتها. والتحدي الأخير يرتبط بآفاق مؤسسات التمويل الأصغر في المغرب التي هي مطالبة بأن تكون ذات حجم أكبر وقادرة على الاستمرار وتتمتع بتسيير جيد وأن يكون لها تأثير كبير على زبنائها.

تقديم جمعية الأمانة

الأمانة منظمة ذات نفع عام تقدم قروضا وخدمات للمقاولات الصغرى في المغرب. وتتمثل مهمتها في "تنمية الشركات الصغرى بتقديم القروض والخدمات المرتبطة بها".

السياق التاريخي:

أنشئت جمعية الأمانة في 13 فبراير من سنة 1997 بمعونة فنية من المنظمة الأمريكية غير الحكومية "فيتا" (المتطوعون في المساعدة التقنية) وبدعم مالي من الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية والحكومة المغربية. والأمانة مؤسسة ذات نفع عام تقوم بتقديم القروض صغرى والتكوين المناسب وخدمات النصح لشركات التجارة والصناعة التقليدية الصغيرة وللمقاولين الصغار الذين لا يمكنهم الاستفادة من أنظمة التمويل التقليدية. للأمانة فروع في أغلب مدن المغرب وتمنح ما يزيد عن 160 ألف قرض قائم، غالبيتها الكبرى مخصصة لجماعات التضامن بحقيبة قروض جارية بلغت في شهر ديسمبر من سنة 2004 ستون مليون يورو (700 مليون درهم مغربي).

عرفت الأمانة منذ بدايتها نموا مهما من حيث حجم وجودة خدماتها، فقد ارتفع حجم الزبناء النشطين (المقترضين) من 1495 سنة 1997 إلى 101.610 زبون سنة 2003 ثم إلى 168.000 سنة 2004، فيما ارتفع إجمالي مبلغ الحقيبة من 3.2 مليون درهم سنة 1997 إلى 406 مليون درهم سنة 2004. وفي مارس من سنة 2000 اعتمدت وزارة المالية جمعية الأمانة كجمعية للتمويل الأصغر قبل أن تحصل على استقلالية مالية تامة سنة 2002.

البنية التنظيمية

تتميز البنية التنظيمية لجمعية الأمانة بوجود الجمع العام السنوي ومجلس الإدارة ولجنة التتبع والمدير العام.

البنية التنظيمية لجمعية الأمانة

1. الجمع العام (24 عضوا)
   - ينعقد مرتين في السنة
   - يحدد التوجهات العامة للأمانة
   - يعين مجلس الإدارة لمدة ثلاث سنوات
2. مجلس الإدارة (14 عضوا)
   - يجتمع أربع مرات في السنة
   - يصادق على الإستراتيجية والمخطط السنوي والميزانية
   - يعين المحاسبين
   - يرفع التقارير إلى الجمع العام السنوي
   - يصادق على التزامات المؤسسة
   - يعين اللجنة التنفيذية (الرئيس، نائب الرئيس، الأمين العام، وأمين المال
   - يعين المدير
3. لجنة المتابعة (7 أعضاء)
   - تستقبل جميع المعلومات وتصدر الأوامر للقيام بعمليات التقييم
   - تتمتع بصفة مراقب في جميع الاجتماعات
4. المدير
   - يدير المؤسسة

المنتجات والخدمات

توجه الأمانة أهم خدماتها نحو الأنشطة الاقتصادية، وهي لا تمول سوى المشاريع المطلقة، ومن بين منتجاتها:

- القروض الجماعية أو المشتركة: وهي مخصصة لمجموعات من أربع أو خمس مقاولين مبتدئين يشتركون بالتضامن. وتمنح الأمانة نوعين من القروض الجماعية للمقاولين الصغار الذين يقومون باستثمارات مربحة قصيرة الأمد ويقدمون ضمانة مشتركة لأداء القرض. وتتراوح مبالغ القروض الجماعية التي تستهدف سكان المناطق الحضرية والريفية بين 1000 و 20.000 درهم (بين 90 و 1900 يورو) لفترة تمتد من ثلاثة إلى تسعة أشهر، وتؤدى بأقساط أسبوعية أو نصف شهرية. الصنف الثاني من القروض الجماعية يخص الأنشطة الفلاحية وتمنح في إطار مرحلة تجريبية قبل تعميمها. وتتراوح المبالغ الممنوحة بين 1000 و 10.000 درهم فيما تتراوح مدة السداد بين 9 و 18 شهرا. وتؤدى هذه المبالغ بأقساط شهرية أو نصف شهرية بحسب الأنشطة المعنية.

- القروض الفردية: تم إطلاق هذه القروض لفائدة الزبناء الذين نجحوا في استخدام قروضهم في إطار النظام الجماعي والزبناء الجدد الذين كانوا ضحية التأخير بسبب إكراه التضامن والذين يودون الاستثمار في تجهيز مقاولاتهم الصغرى. وقد صممت هذه القروض تبعا لكل فرد على حدة مع مبالغ مالية أكبر وآجال أطول من تلك الممنوحة في القروض الجماعية. والقروض الفردية صنفان؛ القروض الخاصة بالتجهيز والقروض المخصصة للسكن. تتراوح مبالغ قروض التجهيز بين 2000 و 20000 درهم (بين 180 و 1700 يورو) لمدة تتراوح بين 6 و 24 شهرا. أما القروض الفردية المخصصة للسكن فهي تمنح للأشخاص الراغبين في الاستثمار في تحسين أو شراء أو بناء سكنهم. وتمتد مدة هذه القروض من 6 إلى 36 شهرا فيما تتراوح مبالغها من 3000 إلى 30000 درهم.

- برنامج شمس: برنامج نموذجي يمنح قروضا من أجل اقتناء تجهيزات كهروضوئية. ويعمل هذا البرنامج على زيادة تنمية الصناعة الكهربائية في منطقة تارودانت في الجنوب المغربي.

النموذج رقم 1:

الصنف: القرض الجماعي
عدد الأقساط: 12 ، أسبوعية (أنظر الملاحظات)

المبلغ الاجمالي	الاقتطاع (2 %)	رسم الطلب	المبلغ الخالص	مبلغ القسط	المبلغ المحدد للأقساط الإحدى عشرة الموالية	إجمالي الأقساط
1040.82	20.82	20.00	1000.00	91.00	87.00	1084.00
1551.02	31.02	20.00	1500.00	140.50	130.00	1570.50
2091.84	41.84	50.00	2000.00	179.00	174.00	2093.00
2602.04	52.04	50.00	2500.00	227.50	217.00	2614.50
3112.24	62.24	50.00	3000.00	264.50	261.00	3135.50
3622.45	72.45	50.00	3500.00	311.00	304.00	3655.00
4132.65	82.65	50.00	4000.00	357.50	347.00	4174.50
4642.86	92.86	50.00	4500.00	392.50	391.00	4693.50
5204.08	104.08	100.00	5000.00	437.00	434.00	5211.00
5714.29	114.29	100.00	5500.00	481.00	477.00	5728.00
6224.49	124.49	100.00	6000.00	524.50	520.00	6244.50
6734.69	134.69	100.00	6500.00	567.00	563.00	6760.00
7244.90	144.90	100.00	7000.00	609.00	606.00	7275.00
8265.31	165.31	100.00	8000.00	702.00	692.00	8314.00
9336.73	186.73	150.00	9000.00	784.50	779.00	9353.50
10357.14	207.14	150.00	1000.00	867.00	866.00	10393.00

ملاحظات: يحل أجل استحقاق أول قسط بعد انقضاء أسبوعين.
الاقتطاع (2%) شكل من أشكال التغطية في حالة الوفاة أو العجز.
يطبق رسم الطلب على المبلغ الخام. يحدد أقصى مبلغ القرض الأول في حدود مبلغ 4000 درهم.

النموذج رقم 2

الصنف: القرض الفردي

عدد الأقساط: 6، مرتين في الأسبوع (أنظر الملاحظات)

المبلغ الخام	الاقتطاع (2 %)	رسم الطلب	المبلغ الخالص	مبلغ القسط	المبلغ المحدد للأقساط الإحدى عشرة الموالية	إجمالي الأقساط
2107.14	42.14	65.00	2000.00	357.00	351.00	2112.00
3127.55	62.55	65.00	3000.00	528.00	527.00	3163.00
4183.67	83.67	100.00	4000.00	705.00	701.00	4210.00
5204.08	104.09	100.00	5000.00	879.00	875.00	5254.00
6275.51	125.51	150.00	6000.00	1049.00	1049.00	6294.00
7295.92	145.92	150.00	7000.00	1225.50	1221.00	7330.50
8316.33	166.33	150.00	8000.00	1398.00	1395.00	8378.00
9336.73	186.73	150.00	9000.00	1575.00	1570.00	9425.00
10357.14	207.14	150.00	10000.00	1747.00	1745.00	10472.50
11377.55	227.55	150.00	11000.00	1924.50	1919.00	11519.50
12397.96	247.96	150.00	12000.00	2097.00	2094.00	12567.00
13418.37	268.37	150.00	13000.00	2269.00	2269.00	13614.00
14438.78	288.78	150.00	14000.00	2446.00	2443.00	14661.00
15459.18	309.18	150.00	15000.00	2618.50	2618.00	15708.50
16479.59	329.59	150.00	16000.00	2795.50	2792.00	16755.50
17500.00	350.00	150.00	17000.00	2968.50	2967.00	17803.50
18520.41	370.11	150.00	18000.00	3145.50	3141.00	18850.50
19540.82	390.82	150.00	19000.00	3317.50	3315.00	19897.50
20561.22	411.22	150.00	20000.00	3494.50	3490.00	20944.50

ملاحظات: يحل أجل استحقاق أول قسط بعد انقضاء أربع أسابيع.
الاقتطاع (2%) شكل من أشكال التغطية في حالة الوفاة أو العجز.
يطبق رسم الطلب على المبلغ الخام.

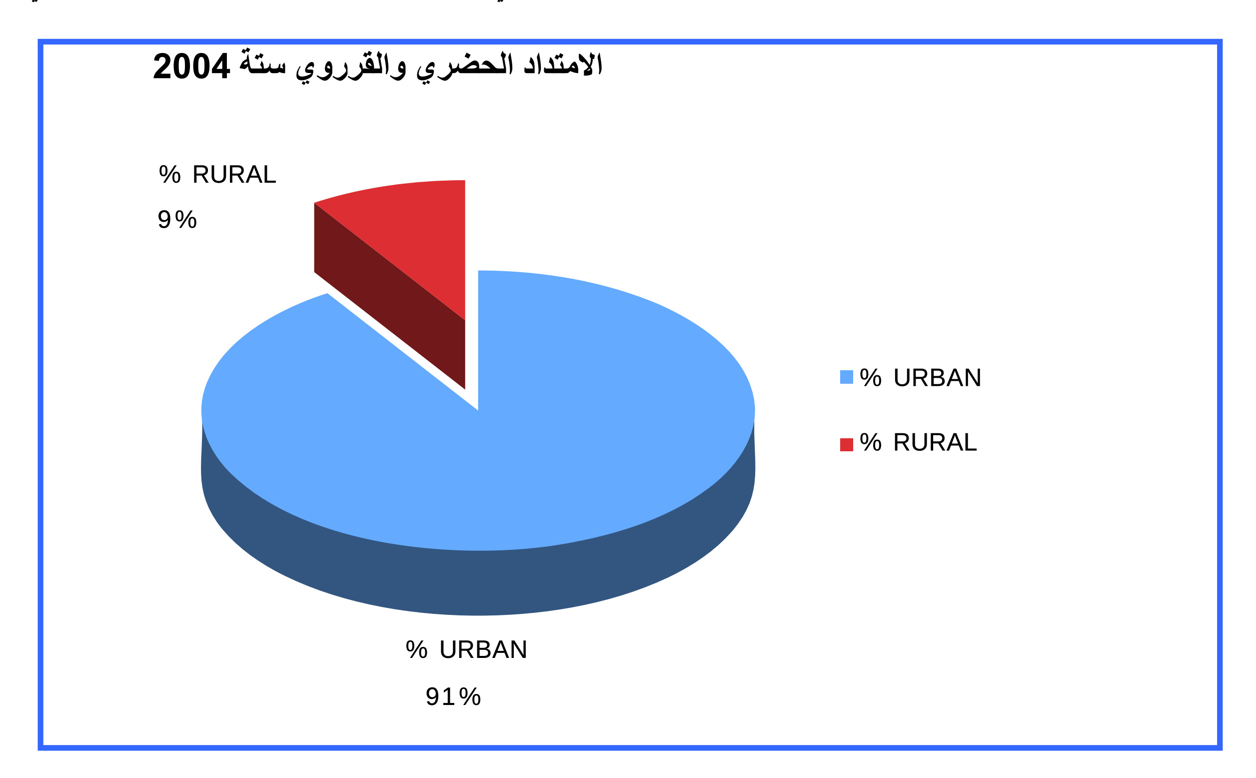
فضلا عن ذلك، تمنح جمعية الأمانة خدمات غير مالية للمساعدة على تطوير المهارات في مجال المقاولات الصغرى:

- برنامج "التكوين الجديد" الذي يهتم بتدريس مهارات تسيير المقاولات باستعمال وسائل سمعية بصرية وبمشاركة فعالة من الزبناء.
- تدير الأمانة مشروعا آخر هو "برنامج الشمال لدعم المقاولات الصغرى" (PNAM) الذي يعمل من خلاله مسؤولو القروض جنبا إلى جنب مع الزبناء لمساعدتهم على إعداد خطط فردية وتسويق منتجاتهم. تم إعداد هذا البرنامج بشراكة مع منظمتين إسبانيتين غير حكوميتين هما CODESPA و CIDEAL وهو الآن قيد الاختبار في مدن طنجة وتطوان شمال المغرب.
- قامت الأمانة بشراكة مع شبكة التمويل الأصغر للبلدان العربية "سنابل" بإعطاء دروس في التحليل المالي لما يزيد عن 70 مشاركا في كل من مصر واليمن والمغرب؛ وهي تعمل الآن من أجل تنظيم دروس إضافية في كل من لبنان والأردن وفلسطين وتونس.

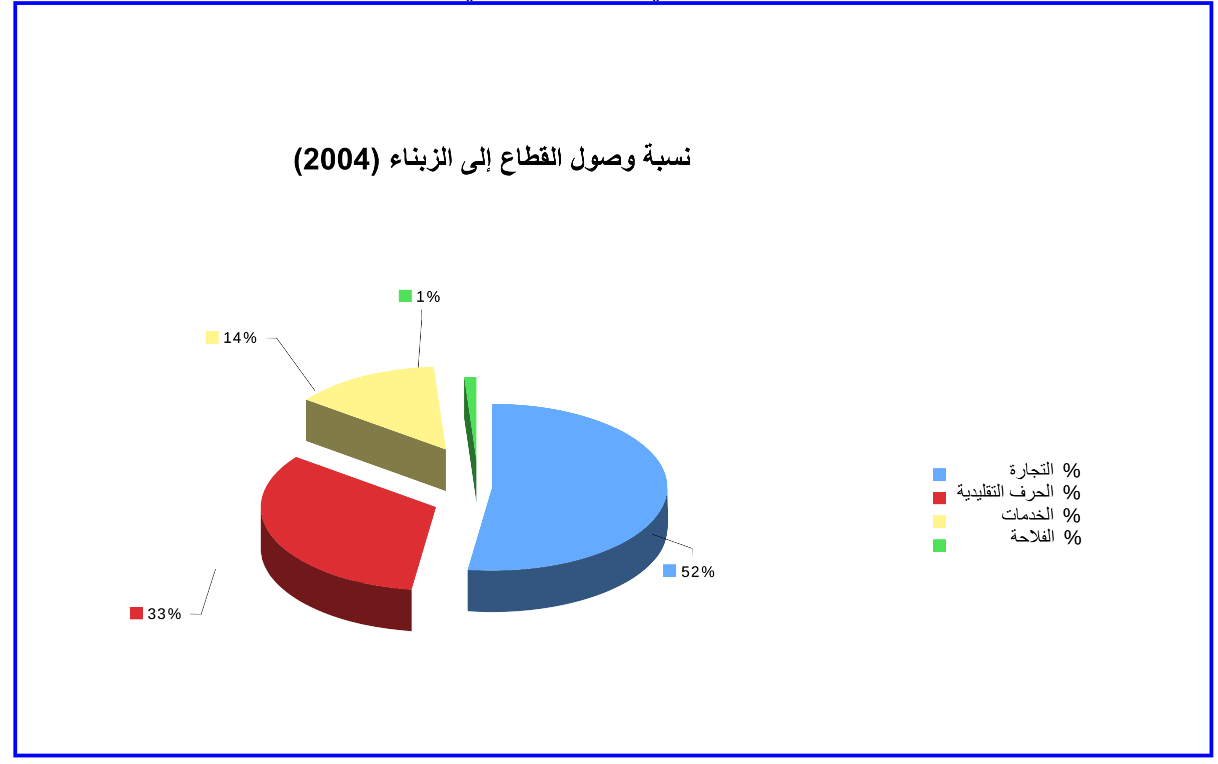
الوصول إلى الزبناء

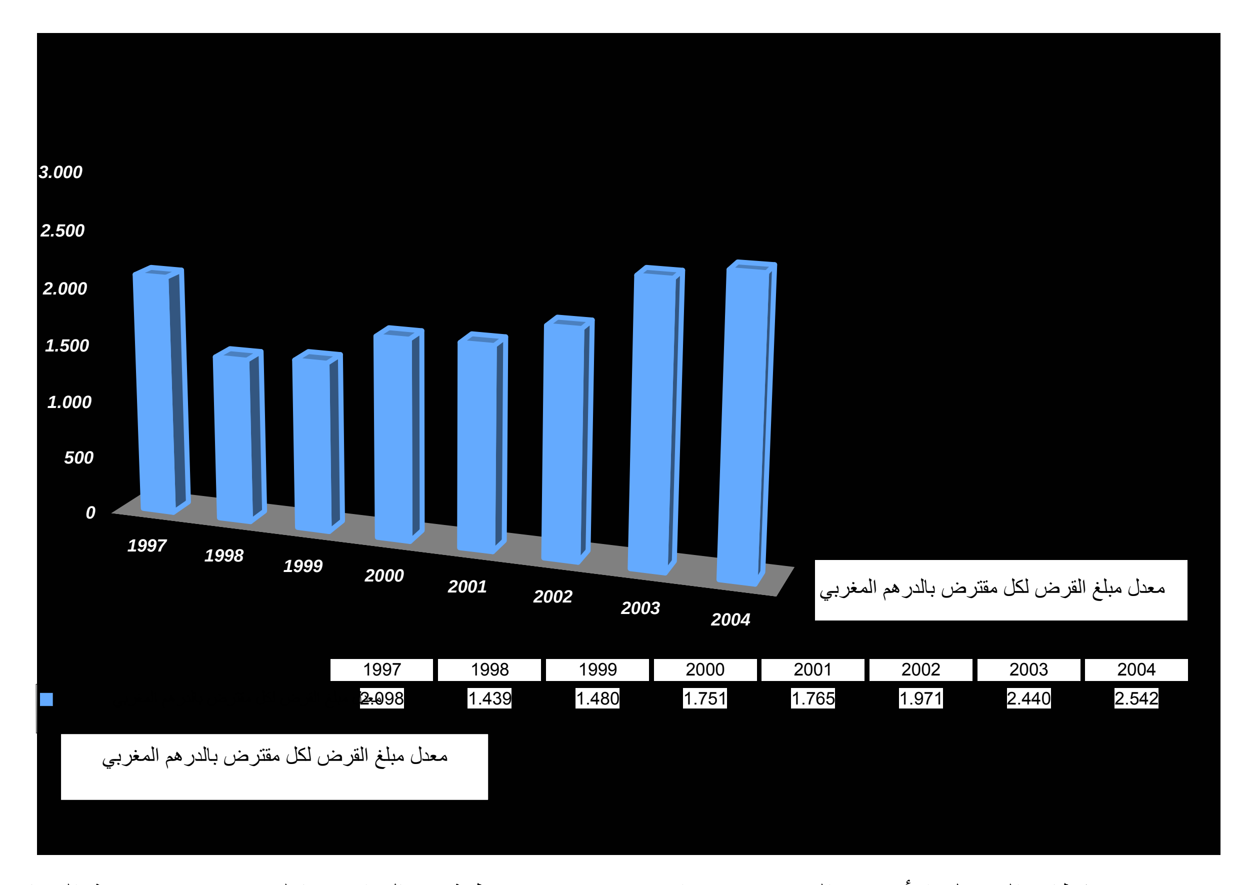
أدى إنشاء الأمانة إلى انتشار التعاون والمنافسة السليمة بين مؤسسات التمويل الأصغر في المغرب. ونتج عن نمو المنافسة ارتفاع الحرفية في القطاع. وتعمل الأمانة جاهدة من أجل تحقيق السبق على منافسيها وذلك بالبروز كرائدة في القطاع بين نظيراتها من مؤسسات التمويل الأصغر في المغرب. فمثلا تبقى الأمانة أول مؤسسة مغربية للتمويل الأصغر يتم إدراجها ضمن نشرة النظام البنكي الأصغر وتصنيفها من قبل السلطة المستقلة "بلانيت فاينانس A". فضلا عن ذلك، تبقى الأمانة أول مؤسسة للتمويل الأصغر في المغرب تؤسس وتسهر على صيانة موقع إلكتروني إخباري وتجري تحاليل منتظمة للسوق. ومن بين التحديات التي تواجه الأمانة نذكر تلبية طلبات زبنائها والتخطيط الاستراتيجي وملاءمة منتجاتها لحاجيات الزبناء وتعبئة أموالها.

في نهاية سنة 2004 بلغ حجم حقيبة القروض الجارية للأمانة حوالي 406 مليون درهم فيما بلغ معدل القروض الجارية 2542 درهم مغربي (215 يورو). تتواجد الأمانة حاليا في المراكز الحضرية وفي المناطق الريفية عبر شبكة محوسبة ومركزية تضم 260 فرعا في 74 مدينة و 8 دواوير قروية. وتشغل المنظمة 696 أجيرا بينهم 572 وكيل و12 منسقا جهويا و101 إطارا ومستخدما.



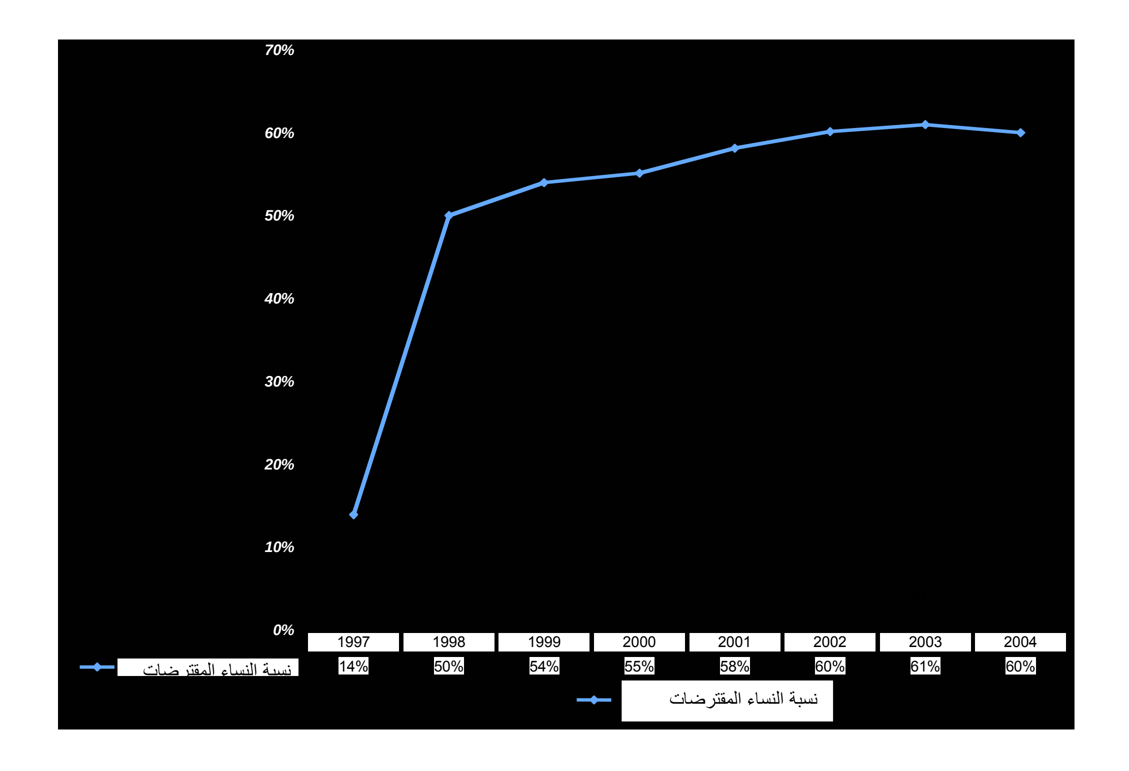
يتشكل زبناء المؤسسة من رجال ونساء من طبقات فقيرة يعملون في المدن العتيقة أو في صواحي المدن الكبرى في المغرب. والأمانة لا قطاعا بعينه، فزبناؤها يشتغلون فيما يزيد عن 160 نشاطا، مع نسبة 52 بالمائة في قطاع التجارة و33.5 بالمائة في قطاع الصناعة التقليدية و 14 بالمائة في قطاع الخدمات. ويبقى قطاع التجارة بالتقسيط أكثر الأنشطة انتشارا بين الزبناء الذكور والخياطة والتطريز أكثر الأنشطة المشغلة للنساء اللواتي يعمل أغلبهن في البيت.





	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
معدل مبلغ القرض لكل مقترض بالدرهم المغربي	2.098	1.439	1.480	1.751	1.765	1.971	2.440	2.542

يبقى قطاع التمويل الأصغر المغربي فريدا من نوعه في منطقة شمال إفريقيا لتوجهه نحو خدمة النساء بالخصوص. وتخدم الأمانة 60 بالمائة من مجمل السوق (2004) فيما يضل هدفها المعلن تقديم خدمات مالية للنساء المعوزات. ونظرا لكون النساء هن من أفقر مكونات المجتمع على الصعيد العالمي فمن الطبيعي أن يكون حجم الوصول إلى الزبناء في المغرب أيضا أضعف (يقاس بمعدل مبلغ القرض القائم كنسبة مئوية من الناتج الداخلي الخام للفرد).



	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
نسبة النساء المقترضات	14%	50%	54%	55%	58%	60%	61%	60%

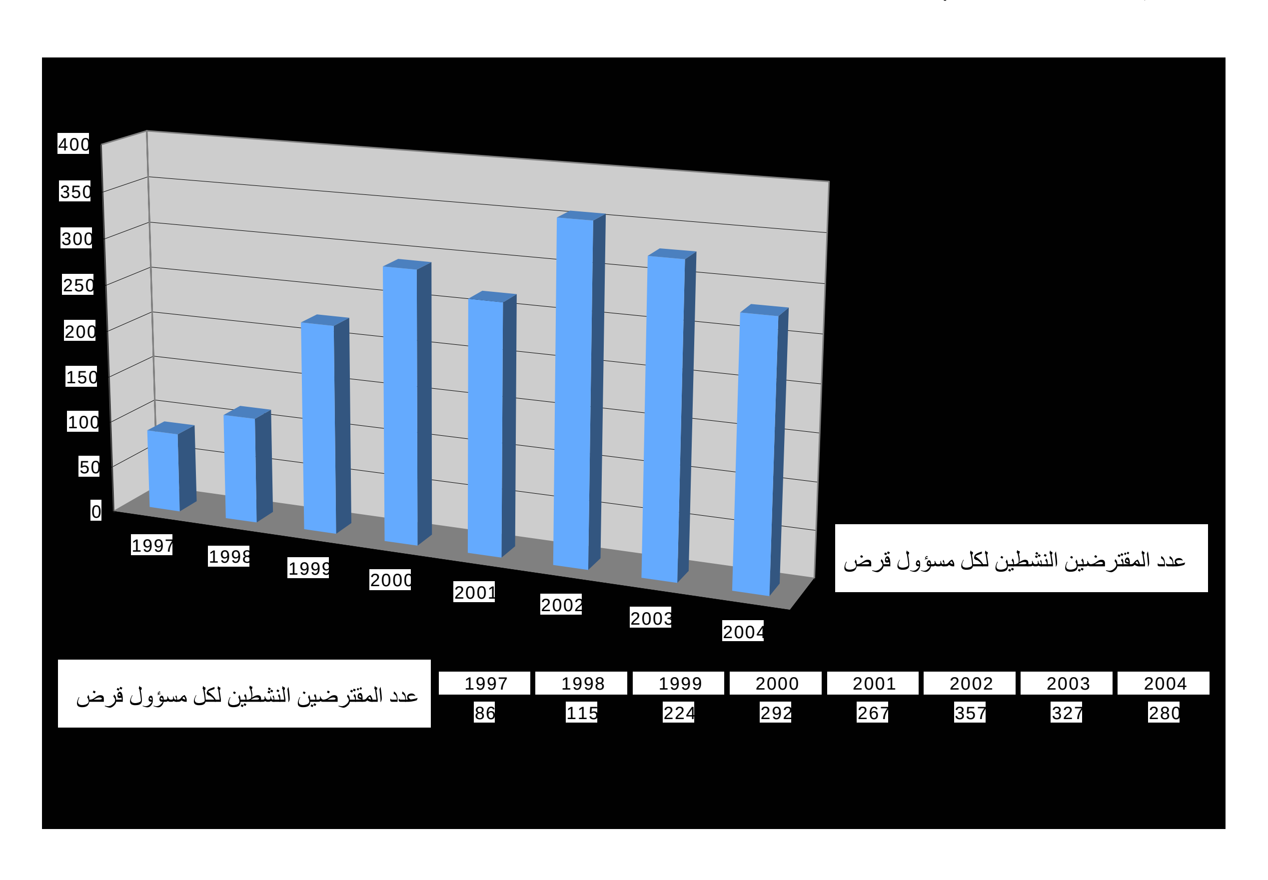
زيادة على ذلك، فإن منهجية التسليف الغالبة في تعاملات الأمانة هي التسليف الجماعي، خاصة في المناطق الحضرية. من المهم جدا استحضار أن واحدا من الشروط التي يجب أن تتوفر في الجماعة التي تتقدم بطلب قرض هي التواجد القبلي في السوق.

فسياسة الأمانة صارمة في هذا المجال؛ إذ وحدها الشركات الصغرى التي يبلغ عمرها سنة واحدة على الأقل يحق لها الاستفادة من القرض الجماعي الأول.

شرعت الأمانة في إجراء تغييرات في طريقة تسليفها التضامني من أجل الاستجابة بشكل أفضل لحاجيات الزبناء، كما بدأت في تقديم مخططات للأداء وسياسات تشكيل الجماعات أكثر مرونة.

وتحسن أداء مستخدمي ومسؤولي القروض بشكل لافت بين سنة 2000 ويونيو/حزيران 2003، مما يدل على فعالية استخدام الطاقة الزائدة وعلى الأرباح الناتجة عن فعالية مسؤولي القروض بازدياد تجربتهم.

وسينتج عن فترة التوسيع المبرمجة لسنتي 2003 – 2004 تراجع مؤقت في الانتاجية الإجمالية، مما يشير إلى إنتاجية مسؤولي القروض في الأمانة وإلى فعالية عمل المؤسسة. عامة، يبلغ معدل المقترضين النشطين لدى مؤسسات التمويل الأصغر في العالم 284 مقترضا لكل مسؤول (نشرة التمويل الأصغر، عدد رقم 9، يونيو 2003).



	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
عدد المقترضين النشطين لكل مسؤول قرض	86	115	224	292	267	357	327	280

هذا المعدل لا يمكن تحليله دون الاستعانة بمعلومات حول موقع مؤسسة التمويل الأصغر ونسبة الكثافة السكانية وعدد الفروع والبنية الطرقية، لهذا علينا أن نأخذ بعين الاعتبار الموقع الحضري وجميع المرافق في كل من الرباط ومناطق عمل الأمانة.

الوصول إلى الزبناء								
المؤشر	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**
العدد الإجمالي للقروض	1495	8335	20310	37195	61260	78114	101568	160084
نسبة نمو الزبناء النشطين		%455	%144	%83	%65	%28	%30	%58
نسبة النساء المقترضات	%14	%50	%54	%55	%58	%60	%61	%60
العدد الإجمالي للقروض	1495	8335	20310	37195	61260	78114	101568	160084
القروض الجماعية - الحضرية	1495	8335	20310	37195	61260	78114	101568	160084
القروض الجماعية - القروية	0	0	0	0	0	0	0	14792
القروض الفردية - الحضرية	0	0	0	0	0	0	0	1856
% الحضرية	%100	%100	%100	%100	%100	%100	%100	%91
% القروية	%0	%0	%0	%0	%0	%0	%0	%9
الحقيبة – الإجمالي (1000 درهم)	3.136	11.992	30.050	65.147	108.136	153.965	247.799	406.955
حقيبة القروض الجماعية – الحضرية (1000 درهم)	3.136	11.992	30.050	65.147	108.136	153.965	247.799	375.038
حقيبة القروض الجماعية – القروية	0	0	0	0	0	0	0	369.10
حقيبة القروض الفردية – الحضرية	0	0	0	0	0	0	0	13.007
متوسط مبلغ القرض لكل مقترض (درهم مغربي)	2.098	1439	1480	1751	1765	1971	2440	2542
العدد الإجمالي للقروض	1495	8335	20310	37195	61260	78114	101568	160084
النسبة المئوية المخصصة لقطاع التجارة	%16	%39	%47	%49	%48	%48	%49	%52
النسبة المئوية المخصصة للحرف	%72	%49	%41	%38	%39	%39	%38	%33
النسبة المئوية المخصصة للفلاحة	%12	%12	%12	%13	%13	%13	%13	%14
تكاليف التشغيل (1000 درهم مغربي*)	2460	6417	10387	10474	18925	21337	25675	16885
الشغيلة	19	85	130	199	283	285	378	696
مستخدمو المقر	3	17	23	54	60	65	67	113
وكلاء ميدانيون	16	68	107	145	223	220	311	572
عدد المقترضين النشطين لكل وكيل قرض	86	115	224	292	267	357	327	280
1 يورو = X X درهم مغربي 11,18						10,28	10,92	10,95
التضخم %1,20						%0,60	%2,10	%1,20

الاستدامة المالية

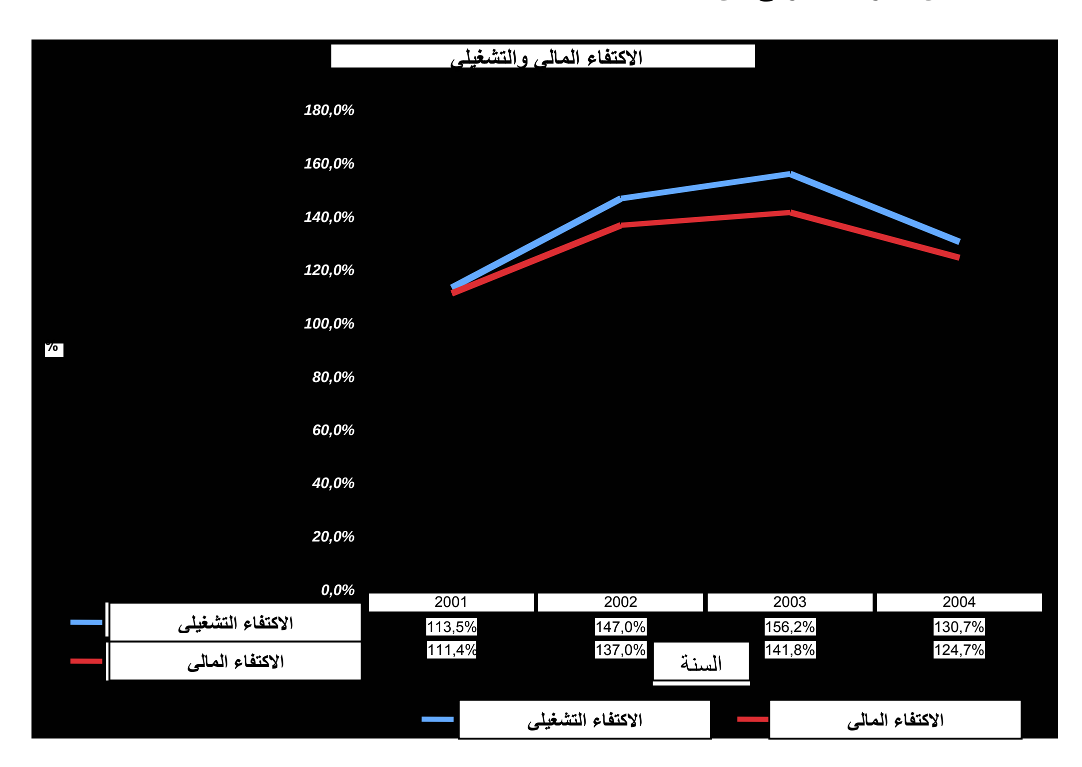
تشير المؤشرات الخاصة بقابلية الحياة المالية إلى قدرة الأمانة على الاستمرار في تغطية تكاليفها بالاكتفاء بدخلها المحقق. وحتى تتمكن مؤسسة مالية من مؤسسة للادخار من ضمان الاستمرارية المالية، لا يمكنها الاعتماد دائما على تمويل المتبرعين لدعم عملياتها.

الاكتفاء الذاتي المالي

تمكنت الأمانة من تحقيق التوازن في ميزانيتها. فمعامل الاكتفاء الذاتي المالي يعادل معامل التشغيل، الذي تم ضبطه باستعمال الفوائد المسددة عن القروض التسهيلية والمعونات النوعية.

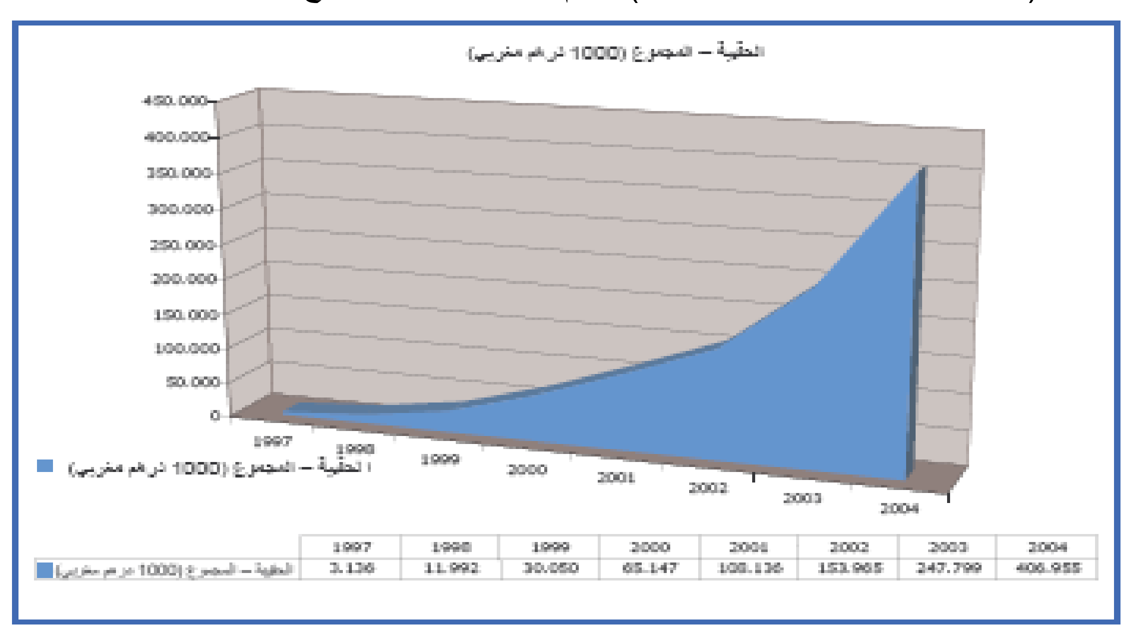
ويتعين على الأمانة التخطيط لذلك على الأمد الطويل وذلك بضبط جميع قروضها لتناسب أسعار السوق، وبالتالي التمكن من تسديد كل تكاليفها بنفسها دون الحاجة إلى المنح الخارجية. ويمكن لأداءات الأمانة (بين 111 % و114% خلال الخمس سنوات الماضية) أن تضمن استمرارية المؤسسة على المدى الطويل في توفير خدماتها المالية التي تنعكس عليها الحاجة المستمرة إلى التمويلات الخارجية.

لم يكن من الممكن تصور تحليل المؤشر في دراسة الحالة هذه خارج السياق القانوني الوطني المغربي: كل مؤسسات التمويل الأصغر التي تعمل في البلاد مطالبة بتحقيق الاستمرارية المالية الفعلية والحقيقية خلال الخمس سنوات الأولى من نشاطها.



الحقيبة الجارية – القروض الجارية

تكشف أداءات الأمانة عن اتجاه واضح نحو رفع العدد الإجمالي للقروض الممنوحة لكن مع التخفيض في نفس الوقت من نسبة القروض الجارية (% أقل من 30 يوم). وفي الوقت الذي تستمر فيه نسبة ارتفاع عدد المقترضين النشطين الجدد في الزيادة (+ 58% سنة 2004)، بدأت الأمانة في السنة الماضية في تنويع منتجاتها (القروض الجماعية والفردية) محققة في نفس الوقت تنوعا في أصناف زبنائها (قرويون، حضريون، قروض السكن). ويتم تغطية المخاطر بالنتائج المحققة.

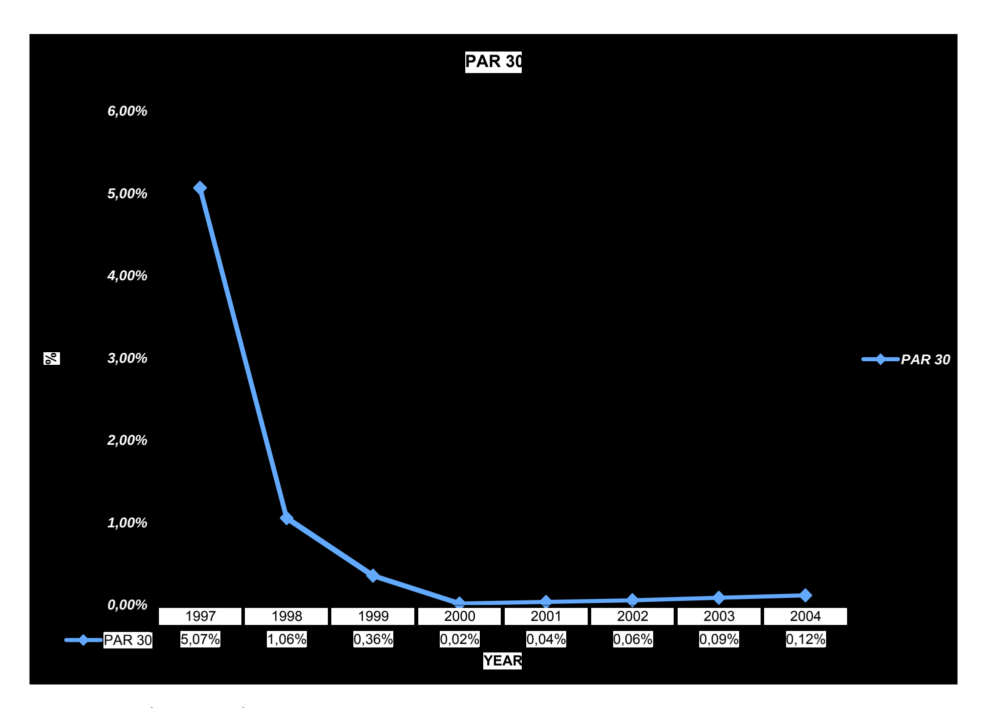


	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
الحقيبة – المجموع (1000 درهم مغربي)	3.136	11.992	30.050	65.147	108.136	153.965	247.799	406.955

حقيبة المخاطر (PAR)

يتكون مجمل الحقيبة من القروض الجماعية، لهذا يجب أن تضل حقيبة المخاطر محدودة. بالنسبة للأمانة، يبلغ معدل حقيبة المخاطر 30 يوما من التأخير.

وانخفضت حقيبة مخاطر الأمانة بعد السنة الأولى من نشاطها بنسبة 5.10% لتستقر تحت خط 1%. وأصبحت في السنوات الثلاث الماضية حوالي 0% ، وهو ما يمكن اعتباره نتيجة جيدة قياسا بانخفاض مستوى الانحراف.



معدل خسارة القروض (المبلغ الإجمالي المقتطع / متوسط الحقيبة الجارية)

يمكن مقارنة معدل خسارة القروض عبر فترات مختلفة لاكتشاف ما إذا كانت حالات خسارة القروض، كنسبة من متوسط الحقيبة الجارية، في ارتفاع أم في انخفاض. ويمكن أيضا مقارنته مع احتياطي الخسائر المحتملة لتحديد ما إذا كان الاحتياطي كافيا وذلك بالاستناد إلى مبلغ مجمل خسائر القروض. نتائج الأمانة جيدة : فمعدل خسارة القروض منخفض جدا (بين 0,1 و0.3% في السنوات الخمس الماضية. والمبلغ المقتطع يمثل القيمة الإجمالية للقروض التي اعتبرت قروضا غير قابلة للاسترداد وتم شطبها من كشف الميزانية خلال الفترة المدروسة. وتعكس خسائر القروض الحقيقية في كشف الميزانية فقط (وليس في حسابات الربح والخسارة) كنقص في احتياطي خسائر القروض وميزانية القروض الجارية، وذلك لترك صافي الحقيبة دون تغيير في كشف الميزانية بما أن الاحتياطي قد تم تحقيقه وصرفه.

متوسط معدل الأداء – نسبة التأخير

هذه المؤشرات مرتبطة بسابقتها. وهي تشكل النتيجة التشغيلية الأولى لكل مؤسسة من مؤسسات التمويل الأصغر. وتبرهن الأمانة عن أداء جيد في هذا الجانب إذ بلغ متوسط معدل السداد خلال الست سنوات الماضية نسبة 99 بالمائة، مما يؤكد النتائج المحصلة خلال تلك الفترة.

معامل النفقات الخاصة بالمستخدمين

تتجاوز النسبة المئوية لتكاليف مستخدمي الأمانة 50% دائما. ولتكاليف المستخدمين أثر بارز على مجمل تكاليف مؤسسة التمويل الأصغر. وقد تتباين القيمة من 5% إلى 35% (MBB ، نونبر 2002). ويمكن اعتبار تخفيض الناتج في المستقبل بالنسبة للمؤسسة أمرا ذا أهمية.

تكاليف التشغيل الخاصة بكل وحدة

تبين قيم المعامل حجم الأموال التي تصرفها الأمانة على المستخدمين والإدارة من أجل إدارة حقيبة قروضها. بدأت القيم في الارتفاع مند سنة 1997 لتصل سنة 2003 نسبة 17.68%.

ويعتبر متوسط مبلغ القروض مؤشرا أحسن من الحقيبة الجارية لأنه يعطي نظرة أكثر واقعية عن حجم المعاملات خلال مدة معينة. وتدير الأمانة حقيبة كبيرة من القروض الصغرى والمتوسطة، لهذا السبب فهي ليست مرجعا عندما يتعلق الأمر بهذا المعامل مقارنة مع مؤسسة تدير عددا هائلا من القروض. ولهذا السبب يتعين كذلك أخذ بعين الاعتبار المعامل لتالي الخاص بتكاليف التشغيل لكل قرض.

التكلفة لكل مقترض (بالدرهم المغربي)

تعمل الأمانة سنة 1997 إلى اليوم على تخفيض التكاليف الخاصة بكل مقترض، وهذه نتيجة جيدة يمكن أن تكون لها أهمية كبرى إذا ما تمكنا من إيجاد علاقة بينها وبين القيم السابقة.

عائد الأموال الذاتية

يشكل معامل عائد الأموال الذاتية وسيلة للمساهمين في جمعية الأمانة لمعرفة قدر العائد الذي يذره استثمارهم والمخاطر الممكنة وكيف يقارن بالاستثمارات البديلة. وعلى العكس من ذلك لا يمكن استعمال هذا المعامل لمقارنة الربحية العامة بين البرامج لأن بنية رأس المال (هبات مرتبطة برأس مال المساهمين) تتباين بشكل كبير بين حالة وأخرى (بارتل و آل. 1995: رقم 1).

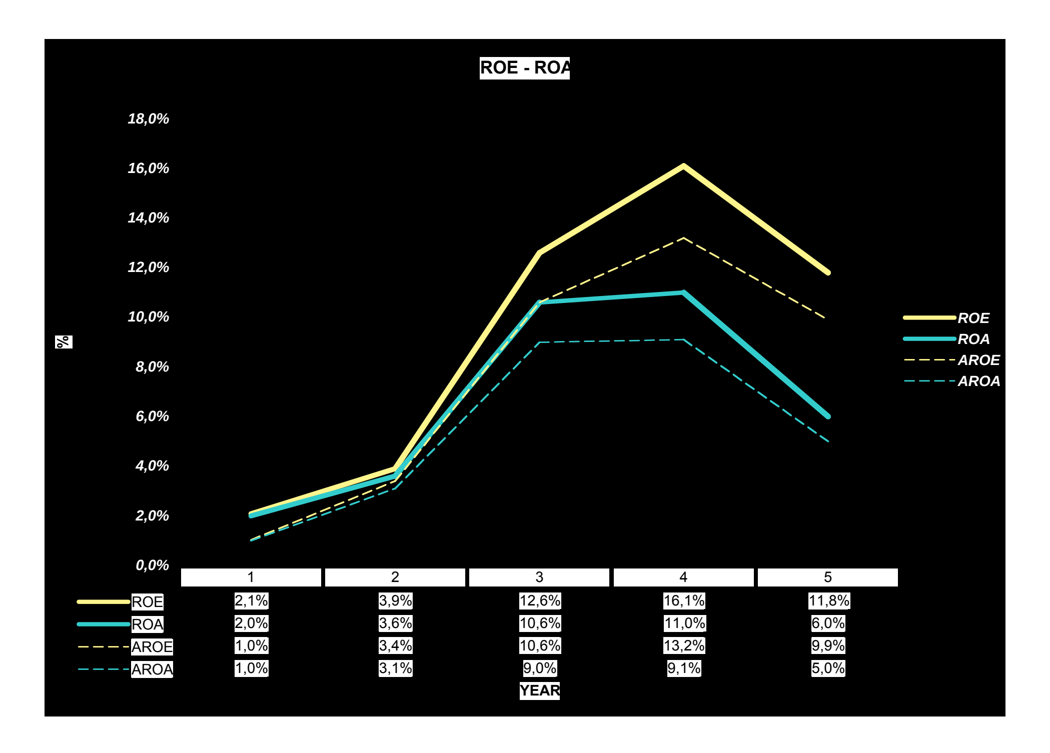
تبلغ قيمة عائد الأموال الذاتية للأمانة كما يظهر من خلال دراسة الحالة % 11.8 خلال السنة الأخيرة. وفي المتوسط، تتوفر مؤسسات التمويل الأصغر التي حققت اكتفاء ماليا في العالم على عائد يبلغ حوالي 15% فيما يبلغ عائد المؤسسات التي لم تحقق اكتفاءها الذاتي ما متوسطه 2.3%. وبالرغم من ذلك فنحن ندرك أن هذه النسب تختلف بشكل كبير بحسب القارات وبحسب نوعية المؤسسات (مايكرو بانكين بولوتن، عدد رقم 9، يوليو 2003).

عائد الأصول

يقيس عائد الأصول للأمانة الدخل الصافي لأصول المؤسسة (ويختلف عن عائد الأموال الذاتية بكونه يقيس جميع الأموال التي استخدمت لتمويل المؤسسة – الأصول والخصوم - وليس فقط صافي الموجودات). يبقى عائد الأصول إيجابيا خلال السنوات الأخيرة غير أن المؤشر بدأ في الانخفاض بعد سنة 2004 (من 11% إلى 6%) بسبب الخيار الاستراتيجي للمؤسسة القاضي بتخفيض سعر الفائدة الخاص بالقروض الجارية.

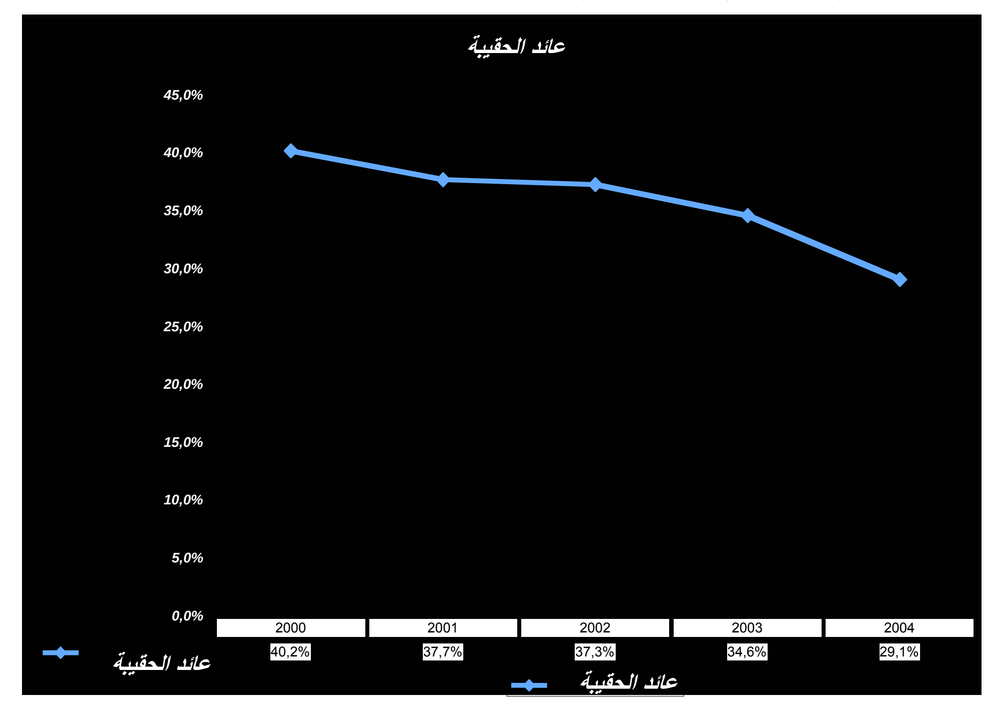
تتغير قيم الأمانة مع مرور السنوات: فمتوسط مبلغ إجمالي الأصول تستخدم بدلا عن الأصول المنتجة لأنه من الممكن أن المؤسسة يتم قياسها باعتبار أدائها المالي الاجمالي، بما في ذلك القرارات المتخذة بشراء أصول ثابتة والاستثمار في العقارات والمباني.

ويعني ذلك استخدام الأموال التي يمكن استخدامها في استثمارات أخرى مذرة للعائد أو في اقتناء السندات (ليدجير وود، 1999).



عائد الحقيبة

في نهاية سنة 2004 كان عائد الحقيبة يعادل 29.1%، وهي نسبة مرتفعة بحيث تسمح بهامش كبير بتحقيق الاستمرارية المالية. غير أن مستوى المنافسة قد يرتفع خلال الفترة المقبلة، باعتبار كذلك المستوى المرتفع لاستمرارية عمليات المؤسسة. ولهذا أي ارتفاع مفترض في التكاليف المالية بسبب الاستفادة من مصادر التمويل التجارية قد يؤثر على ربحيتها واستمراريتها. وسيكون مهما بالنسبة للمؤسسة تحسين انتاجيتها والحفاظ على مستوى جيد للحقيبة وتكاليف التشغيل التي قد ترتفع بسبب الاستثمار المرتقب في المستخدمين وفتح مكاتب جديدة. ولتأكيد النتائج الجيدة للأمانة يمكننا أن نحيل على إشارات مايكرو بانكين بولوتن التي تظهر قيم عائد الحقيبة باعتبار نطاق العمل: النسب الصحيحة بالنسبة لكبريات مؤسسات التمويل الأصغر قد تبلغ حوالي 30% (CGAP، 2002).



أسعار الفائدة

سنحاول في هذا الجزء نبين كيف تختلف استراتيجية الأمانة عن استراتيجيات مؤسسات التمويل الأصغر الأخرى. بداية، علينا أن ندرك بأن سياسة الأمانة تتمثل في عدم إخبار الزبناء بنسبة الفائدة المطبقة. والسبب بسيط: فكما نعرف، وسنحاول توضيح ذلك، ثمة طرق كثيرة لحساب السعر.

غالبا ما تقترح الأمانة خطة أداء واضحة تحدد جميع الأقساط والرسوم وطرق الأداء (أنظر المثالين 1 و 2، ص 12-13). جميع المعلومات متوفرة في هذه الوثيقة: المبلغ الخام، رسم الاقتطاع (2%)، رسم الطلب، المبلغ الصافي، مبلغ القسط، إجمالي الأقساط.

يطالب القانون الوطني المغربي (قانون رقم 97/18) بتوخي قدر كبير من الشفافية في مسارات التسليف، ويتعين على جميع المستخدمين العمل في هذا الاتجاه. يلصق مخطط الأداء في سبورة الإعلانات في كل مكتب ويتم عرضه على الزبناء في الإجتماع الأول.

ومن المفيد كذلك تبيين ما يلي:

- يكون القسط الأول مستحقا بعد فترة متغيرة (4 أشهر بالنسبة للقروض الفردية، أسبوعين بالنسبة للقروض الجماعية).
- رسم الاقتطاع (2%) يشكل تغطية في حالة الوفاة وخطر العجز.
- رسم الطلب يطبق على المبلغ الخام
- المبلغ الأقصى للقرض الأول بالنسبة للجماعات محدد في 4000 درهم.

الإطار رقم 1: القروض الجماعية

لاحظ مثلا القرض الجماعي التالي:

عدد العناصر المكونة للمجموعة: 5
حجم القرض: 5000 درهم (1000 درهم لكل فرد)
مدة القرض: 12 أسبوعا
أداء الأقساط: أسبوعي
عدد الأقساط: 12
سعر الفائدة: غير مطبق

يمكننا حساب القسط بتطبيق سعر الفائدة الدوري على مبلغ القرض ثم قسمة المبلغ الإجمالي على عدد الأقساط، (في هذا المثال نحدد القسط الأول في مبلغ 434 درهم عوض 437 درهم بغرض تيسير العملية) كما يلي:

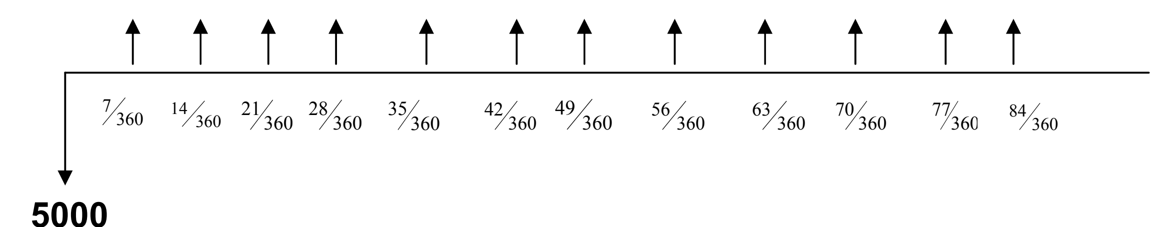
مبلغ القسط الجماعي الأسبوعي $434 \equiv \dfrac{5000 \times (1+i)}{12}$

$i = 4{,}16\%$

يمكن تحويل سعر الفائدة للأسابيع الإثنا عشر إلى سعر الفائدة الاسمي السنوي (يمكن أن نعتبر بأن السنة تتضمن أربع فترات مدة كل واحدة منها 12 أسبوعا):

$(1+0{,}0416)^4 - 1 \cong 17.71\%$

والآن يتعين علينا حساب التكلفة الحقيقية للقرض، والتي تدعى سعر الفائدة السنوي الحقيقي: وهي لا تساوي سعر الفائدة الاسمي (17.71%). يجب علينا تطبيق طريقة الحساب المالي: القيمة الحقيقية للقرض المدفوع يجب أن تكون مساوية لمبلغ القيم الحقيقية لجميع الأداءات الدورية.



$$5000 = \frac{434}{(1+i)^{7/360}} + \frac{434}{(1+i)^{14/360}} + \frac{434}{(1+i)^{21/360}} + \frac{434}{(1+i)^{28/360}} + \frac{434}{(1+i)^{35/360}} + \frac{434}{(1+i)^{42/360}} + \frac{434}{(1+i)^{49/360}} + \frac{434}{(1+i)^{56/360}} + \frac{434}{(1+i)^{63/360}} + \frac{434}{(1+i)^{70/360}} + \frac{434}{(1+i)^{77/360}} + \frac{434}{(1+i)^{84/360}}$$

سعر الفائدة السنوي الفعلي هو سعر الخصم الذي يحقق المتساوية السابقة. بحل هذه المتساوية نحصل على:

سعر الفائدة السنوي الفعلي = i = 33.11%

الإطار رقم 2: القرض الفردي

لاحظ على سبيل المثال القرض التالي:

حجم القرض: 10000 درهم
مدة القرض: 3 أشهر
أداء الأقساط: مرتين في الأسبوع
عدد الأقساط: 6
سعر الفائدة: غير مطبق

كما في المثال السابق يمكننا حساب القسط بتطبيق سعر الفائدة الدوري على مبلغ القرض وقسمة المبلغ الإجمالي على عدد الأداءات، (وكما في المثال السابق نحدد القسط الأول في مبلغ 1745.00 درهم عوض 1747.50 درهم بغرض تيسير العملية).

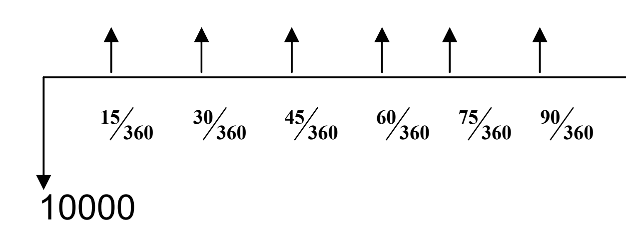
مبلغ القسط نصف الأسبوعي للفرد $1745 \equiv \frac{10000 \times (1+i)}{6}$

$i = 4,7\%$

يمكن تحويل سعر الفائدة لثلاثة أشهر (12 أسبوعا) إلى سعر الفائدة الاسمي السنوي المناسب (يمكن أن نعتبر بأن السنة الواحدة تتألف من أربع فترات مدة كل واحدة منها 12 أسبوعا):

$(1+0,047)^4 - 1 \cong 20,16\%$

والآن يتعين علينا حساب التكلفة الحقيقية للقرض، أو سعر الفائدة السنوي الحقيقي: هذا السعر لا يساوي سعر الفائدة الاسمي. يجب أن نطبق طريقة الحساب المالي: يجب أن تكون القيمة الحقيقية للقرض المدفوع مساوية لمبلغ القيم الحقيقية لجميع الأداءات الدورية.



$$10000 = \frac{1745}{(1+i)^{15/360}} + \frac{1745}{(1+i)^{30/360}} + \frac{1745}{(1+i)^{45/360}} + \frac{1745}{(1+i)^{60/360}} + \frac{1745}{(1+i)^{75/360}} + \frac{1745}{(1+i)^{90/360}}$$

سعر الفائدة السنوي الفعلي = i = 37.26%

مؤشر الاعتماد على المعونات SDI

0% هي النسبة المائوية التي يجب أن يرتفع بها سعر الفائدة المطبقة على الزبناء افتراضيا من أجل تغطية تكاليف البرنامج والتخلص من الاعتماد على المعونات. لم تعمل مؤسسة التمويل الأصغر قط على تغيير عروضها من أجل رفع دخلها خلال السنوات الثمانية الأخيرة.

الاستدامة المالية									
المؤشر	الوصف	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
الاكتفاء الذاتي التشغيلي	دخل التشغيل/ تكاليف التشغيل	غير مطبق	غير مطبق	غير مطبق	غير مطبق	%113.5	%147	156.2 %	130.7 %
الاكتفاء الذاتي المالي	دخل التشغيل المعدل/ تكاليف التشغيل المعدلة	غير مطبق	غير مطبق	غير مطبق	غير مطبق	%111.4	%137	141.8 %	124.7 %
إجمالي القروض		1.495	8.355	20.310	37.195	61.260	78.114	101.568	160.085
القروض الجارية العدد الإجمالي (30 يوما)		115	120	100	25	65	80	169	335
% حقيبة المخاطر 30 (PAR 30)	إجمالي مبلغ القروض القائمة مع قسط واحد غيرمؤدى على الأقل (31— 365 يوم)/خام الحقيبة الجارية	%5.07	1.06 %	%0.36	%0.02	%0.04	%0.06	%0.09	0.12 %
متوسط معدل الأداء		94.49 %	98.71 %	99.60 %	99.63 %	%99.85	99.84 %	99.81 %	99.81 %
معدل خسارة القروض	إجمالي المبلغ المؤدى(خلال مدة معينة)/ معدل الحقيبة الجارية (لنفس المدة)	%0.00	1.50 %	%0.15	%0.27	%0.10	%0.12	%0.12	0.12 %
معدل المتأخرات	عدد أقساط القرض الفائتة الأجل/خام الحقيبة	%5.51	1.29 %	%0.40	%0.37	%0.15	%0.16	%0.19	0.19 %

الجارية									
سعر الفائدة الحقيقي	(أنظر الإطارين 1 و2) يتم حسابه باعتبار سعر الفائدة الاسمي ورسوم العضوية والطلب والرسوم الأخرى								
مؤشر الاعتماد على المعونات	مؤشر الاعتماد على المعونات	%0	%0	%0	%0	%0	%0	%0	%0
تكاليف التشغيل بالدرهم		2460	6417	10387	16492	29349	34241	43565	غير مطبق
تكاليف التشغيل %									
تكلفة التشغيل لكل وحدة من الأموال الجارية بالدرهم	تكاليف التشغيل/ متوسط مبلغ القروض الجارية	%1.17	4.46 %	%7.02	%9.42	%16.63	17.37 %	17.86 %	غير مطبق
التكلفة لكل مقترض بالدرهم	تكاليف التشغيل/ متوسط عدد المقترضين النشطين	1645	770	511	443	479	438	429	غير مطبق
متوسط مبلغ القرض لكل مقترض بالدرهم		2098	1439	1480	1751	1765	1791	2440	2542
عدد المقترضين النشطين لكل وكيل قروض		86	115	224	292	267	357	327	280
معامل تكاليف المستخدمين	تكاليف المستخدمين/ إجمالي التكاليف	%53.9	58.4 %	%64.1	%63.5	%64.5	%62.3	%58.9	54.4 %
عائد الأموال الذاتية	فوائد التشغيل/ إجمالي صافي الموجودات	غير مطبق	غير مطبق	غير مطبق	%2.1	%3.9	%12.6	%16.1	11.8 %
متوسط عائد الأموال الذاتية	فوائد التشغيل المعدلة/ متوسط صافي الموجودات	غير مطبق	غير مطبق	غير مطبق	%1.0	%3.4	%10.6	%13.2	%9.9
عائد الأصول	فوائد	غير	غير	غير	%2.0	%3.6	%10.6	%11.0	%6.0

	التشغيل/ إجمالي الأصول	مطبق	مطبق	مطبق					
متوسط عائد الأصول	فوائد التشغيل المعدلة/ متوسط إجمالي الأصول	غير مطبق	غير مطبق	غير مطبق	1.0%	3.1%	9.0%	9.1%	5.0%

الخصوم/ الموجودات الصافية	أنظر الملاحظة 1 والتفاصيل في فصل "بنية التمويل"	غير مطبق	غير مطبق	غير مطبق	غير مطبق	9.2%	25.8%	63.0%	127.1%
عائد الحقيبة		غير مطبق	غير مطبق	غير مطبق	40.2%	40.2%	40.2%	40.2%	40.2%
xx = €1 درهم مغربي التضخم						10.28 0.60%	10.92 2.60%	10.95 1.20%	11.18 1.20%
						المصدر: FMI/ onda.com			

بنية التمويل والإطار القانوني

انطلق نشاط الأمانة سنة 1997 بميزانية إجمالية من الوكالة الأمريكية للتعاون الدولي (USAID) وصندوق الحسن الثاني، بعد أن دخلت المؤسسة قطاع التمويل الأصغر في المغرب سنة 1996 باستراتيجيه مزدوجة:

- إنشاء مؤسسة للتمويل الأصغر تصبح فيما بعد مزودا مستديما وعلى مستوى واسع للقروض الصغرى.
- دعم محيط مشجع لنمو قطاع مهني للتمويل الأصغر.

بنية التمويل: 2004/12/31

	الدرهم المغربي	اليورو
الوكالة الأمريكية للتعاون الدولي	53.036.775	4.496.930
صندوق الحسن الثاني	46.000.000	3.898.305
كاف أميريكا	1.044.929	88.553
مؤسسة محمد الخامس	2.500.000	211.864
الصندوق العربي للتنمية الاجتماعية والاقتصادية	3.147.543	269.029
WWB	1.474.913	124.993
المجموع	107.258.60	9.089.675

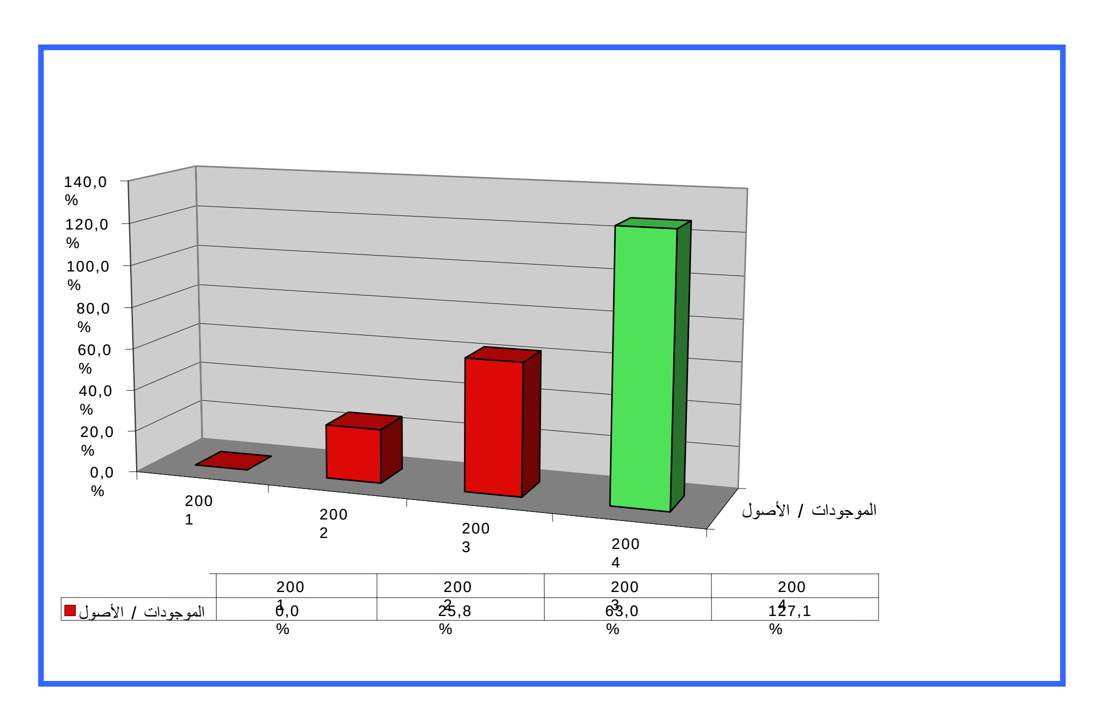
طريقة التزويد

حقيبة المخاطر < 30 يوم 33%
حقيبة المخاطر 31- 180 يوم 67%
حقيبة المخاطر 181- 365 يوم 100%

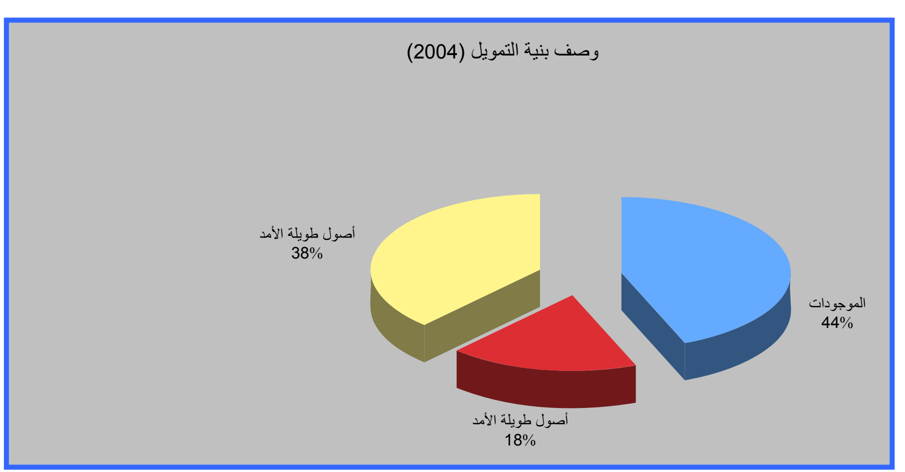
تم تمويل الأمانة بهبة من الوكالة الأمريكية للتعاون الدولي على شكل إعانات للودائع الإضافية وتكاليف التشغيل. وقد كانت تسهيلات فرط السحب البنكية المحصل عليها نتيجة لهذه الودائع. وشكلت هبات الوكالة الأمريكية وصندوق الحسن الثاني نقطة الانطلاق لهذا النشاط. وخصص ثلثا المبالغ التي تبرعت بها الوكالة الأمريكية وصندوق الحسن الثاني للإعانة التقنية.

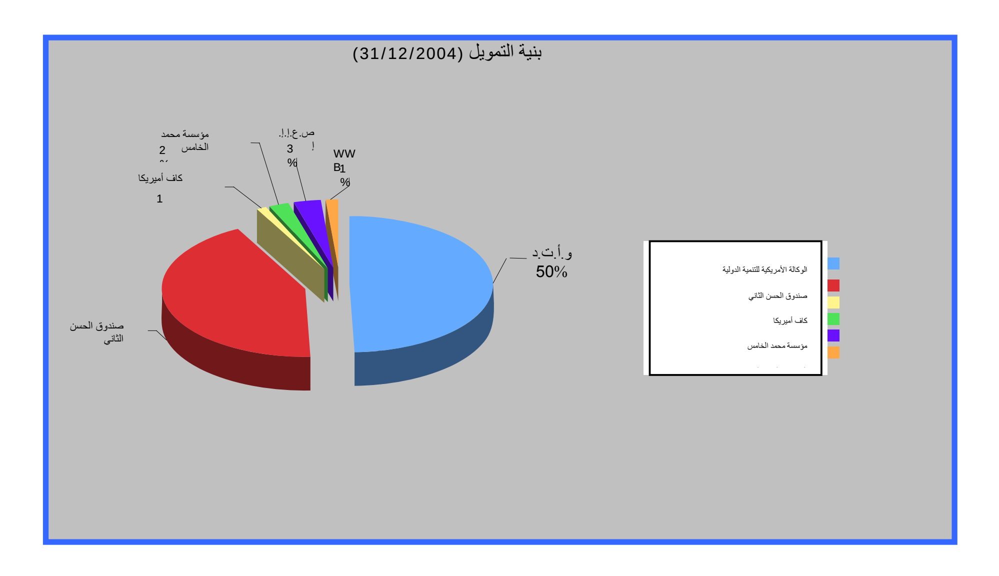
واليوم نجحت الأمانة في تنويع بنية تمويلها فيما حققت سنة 2004 معامل أصول/أموال ذاتية بلغ 127%.

وبحلول شهر ديسمبر/ كانون الأول، أي بعد انقضاء سنة على انتهاء المشروع النموذجي، أصبحت الأمانة مؤسسة للتمويل الأصغر مذرة للربح يتجاوز عدد زبنائها النشطين 160.000 شخص وبطاقة عمالية تتكون من 572 وكيل قرض (مجموع المستخدمين العاملين: 696)، وحقيبة جارية بحجم 407 مليون درهم مغربي (34 مليون يورو). وقد حققت الأمانة اكتفاءها التشغيلي سنة 2000 واكتفائها الذاتي مع بداية



	2001	2002	2003	2004
الموجودات / الأصول	0,0 %	25,8 %	63,0 %	127,1 %





تراجع معدل تكاليف التشغيل بشكل كبير خلال الفترة (سنة 2000) نظرا لضخامة اقتصادات السلم. ويمكن للمعدل أن يرتفع بشكل ملحوظ، لكن بصفة مؤقتة خلال مرحلة التوسع السريعة في النصف الثاني من سنة 2003. ويبقى معدل التكلفة المالية منخفضا (2%) لأن الأمانة ممولة بالأساس برأسمالها. وتتوفر الأمانة على قاعدة مستقرة للربحية على المدى الطويل، رغم احتمال وقوع تراجع في إنتاجيتها خلال مرحلة التوسع، نظرا لاقتصادات الحجم ولارتفاع متوسط حجم القرض المستخلص بمرور الوقت.

يتم تمويل الأمانة حاليا بالدرجة الأولى عن طريق مداخيلها وهبات المانحين (72% من الأصول)، غير أن المؤسسة تحاول إضافة المزيد من القروض التجارية من مصادر دولية ومحلية (23% من الأصول ممولة بقروض الابناك المحلية والقروض التي يمنحها المستثمرون الدوليون). وتعمل الأمانة على تمويل نموها بين منتصف سنة 2003 و2007 بمبلغ قدره 50 مليون أورو عن طريق القروض. ويتم مراقبة الحاجيات من السيولة عن قرب، إلا أن هذا لا يحول دون وقوع مراحل نقص السيولة كما حدث في الماضي.

سمح قانون جديد متعلق بالتمويل الأصغر سنة 1999 للمنظمات غير الحكومية بمنح خدمات التمويل الأصغر في المغرب، وطورت الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية إطارا للتمويل الأصغر بداية من اتفاق للتعاون الثنائي مع الحكومة المغربية من أجل إطلاق مشروع للتمويل الأصغر (وسرع هذا من وثيرة الاهتمام الرسمي من أجل وصياغة قانون لتنظيم القطاع).

وخلال سنتي 1997 و1998، أصبحت الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية مساندا نشطا للحوار بين المشرعين الحكوميين والممارسين المحليين لنشاط التمويل الأصغر، وكان ذلك من الأهمية بمكان من للوصول إلى التوافق الذي يعتبر غير مسبوق في المغرب.

وأثناء صياغة القانون، أطلق صندوق الأمم المتحدة للتنمية برنامجا للمساعدة التقنية في المغرب بمبلغ قدره 1.5 مليون يورو. ومنح البرنامج خدمات المساعدة لست مؤسسات للتمويل الأصغر على مدى ثلاث سنوات (1997- 2000). وهكذا فقد جاء مشروع برنامج الأمم المتحدة للتنمية ليكمل دعم الوكالة الأمريكية لجهود بناء الكفاءات في ميدان الممارسات الجيدة في قطاع التمويل الأصغر. وشمل دعم الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية تمويل ممارسي النشاط والمسؤولين الحكوميين لحضور الاجتماعات الدولية الاستفادة من الدورات التدريبية وتوفير المعلومات حول القوانين المشابهة في الدول الأخرى وتوفير خدمات الاستشارة القانونية للحكومة.

الخصائص الأساسية للقانون المغربي حول التمويل الأصغر

1. خلق نوع جديد من الجمعيات متخصصة في منح القروض الصغرى
2. تحرير مؤسسات التمويل الأصغر من أسقف أسعار الفائدة المفروضة على الأبناك والمؤسسات المالية، *إلا أن وزارة المالية تحتفظ بسلطة تحديد الحدود القصوى لأسعار الفائدة لمؤسسات التمويل الأصغر.*
3. سمح لمؤسسات التمويل الأصغر بتغيير الأسعار.
4. أعفى مؤسسات التمويل الأصغر من الضريبة على القيمة المضافة لمدة خمس سنوات.
5. أوجب على المنظمات غير الحكومية متعددة الغايات التفرقة بين خدماتها المالية وغير المالية.
6. خص القروض الصغرى بالأنشطة المنتجة، أي قروض المقاولات الصغرى.
7. أوجب على برامج التمويل الأصغر أن تتمتع بالاستمرارية المالية بعد خمس سنوات.

تم تبني القانون الجديد المتعلق بالتمويل الأصغر بشكل رسمي في شهر فبراير 1999. إلا أن مسودة للقانون تم اعتمادها منذ سنة 1997 سمحت للأمانة ببدء عملياتها. ويرى البعض بأن القانون كان مبكرا لأن القطاع كان ما يزال فتيا عن التقنين. ولأن القروض كانت تقتصر على المقاولات الصغرى، فقد كان هنالك خوف من أن يتسبب القانون في عرقلة خطوات التجديد، كتنويع المنتوج بناء على الطلب. كانت هذه انشغالات معقولة، لكن نظرا لكون القانون شرع التمويل الأصغر فقد خلق الظروف المواتية لموفري القروض الصغرى الدائمين من أجل بدء عملياتهم في المغرب. وأدى ذلك إلى دخول عدد من المنظمات الجديدة السوق الوطنية ومن بينها اثنتين من أهم الفاعلين في السوق المغربية اليوم وهما مؤسسة التنمية المحلية والشراكة (FONDEP) ومؤسسة البنك الشعبي للقروض الصغرى، وهي مؤسسة ذات نفع عام تابعة لأحد الأبناك الحكومية. ولا عجب أن نمت متطلبات القطاع خارج معالم قانون سنة 1999. واستجابة للضغوطات التي فرضها هذا القطاع المتنامي، تم تعديل القانون سنة 2003 للسماح بالقروض الصغرى المعدة للسكن، بما في ذلك أشغال تحسين المساكن كتزويدها بالماء والكهرباء والتجهيزات. هذه التعديلات كانت نتيجة للحوار المتجدد بين جماعة مانحي القروض والحكومة، وهي عملية دعمتها مرة أخرى الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية بشكل كبير(CGAP, Donor Good Practices n. 11, April 2003).

معيار المقارنة

يتوفر المغرب اليوم على واحد من أهم قطاعات التمويل الأصغر في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا. وقد التحق المستثمرون الخواص بالمانحين الدوليين والمؤسسات المحلية التي مولت مؤسسات التمويل الأصغر في البداية.

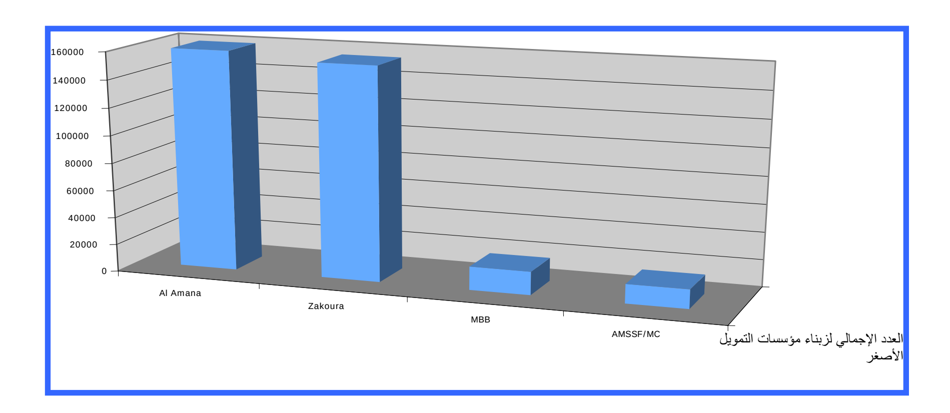
يتكون القطاع من 12 جمعية مرخصة تسيطر أكبر ثلاث جمعيات منها (الأمانة وزاكورا ومؤسسة البنك الشعبي للقروض الصغرى) على 85 بالمائة من السوق. ورغم أن هذه المؤسسات الثلاث تشترك في هذه الحصة الكبيرة من السوق إلا أن عددا من الجمعيات الصغرى تنشط على الصعيدين المحلي والجهوي. وبلغ العدد الإجمالي للزبناء 450 ألف زبون (80 بالمائة منهم من النساء)، فيما بلغت القيمة الإجمالية لحافظة القروض 90 مليون دولار أمريكي سنة 2004.

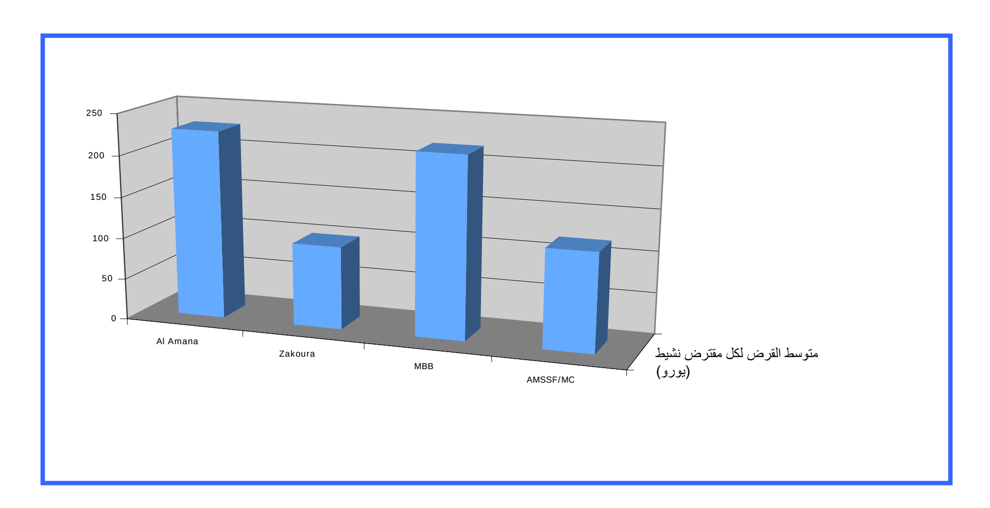
مؤسسة زاكورا الأمانة مؤسسة التنمية المحلية والشراكة مؤسسة البنك الشعبي للقروض الصغرى

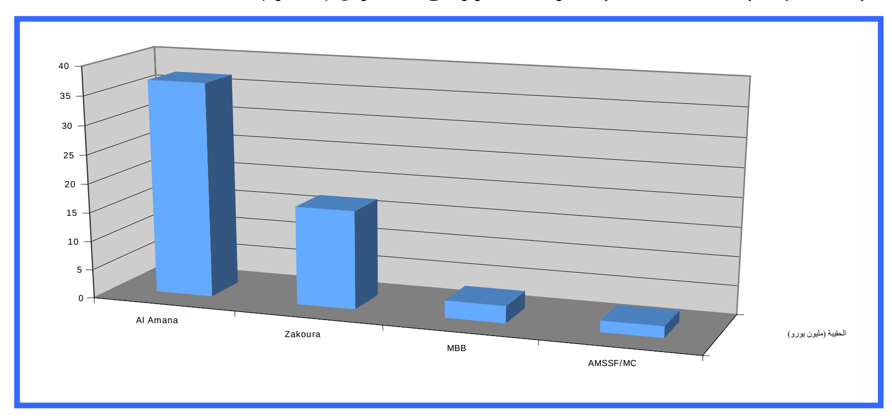
تخدم أصغر مؤسسات التمويل الأصغر بشكل أكبر الزبناء القرويون الأكثر فقرا. وحدها مؤسسة زاكورا، وهي مؤسسة مغربية مستقلة للتمويل الأصغر نافست جمعية الأمانة من حيث النتائج.

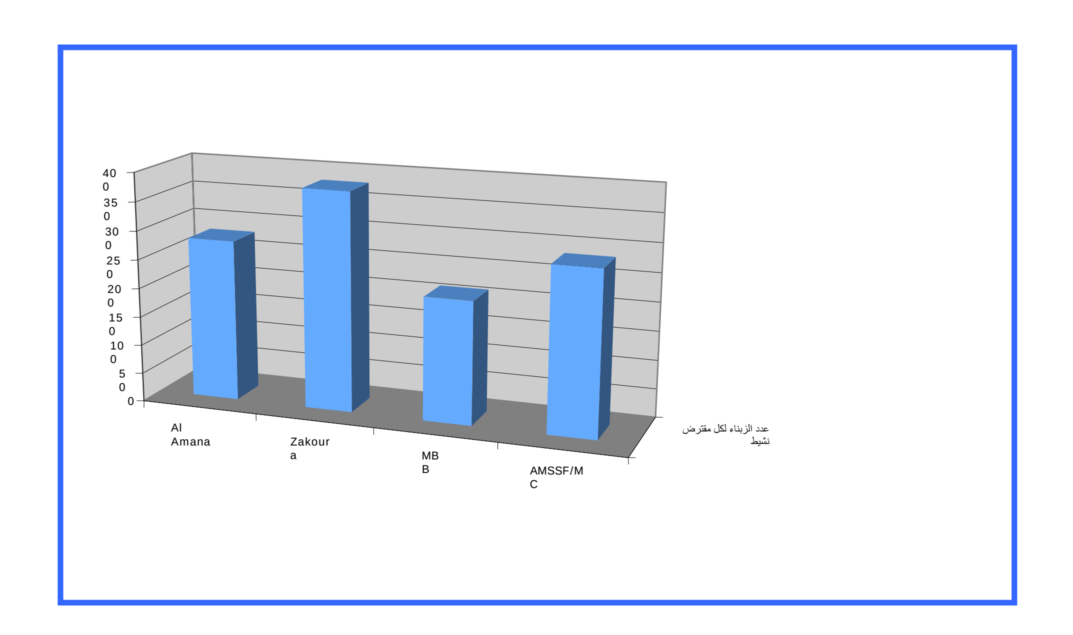
ومن حيث المقارنة، فأهم الملاحظات هي:

العدد الإجمالي لزبناء مؤسسات التمويل الأصغر / متوسط القرض لكل مقترض نشيط / حقيبة قروض مؤسسة التمويل الأصغر/ عدد المقترضين النشطين لكل وكيل قروض.









أعطيت لوزارة المالية اليوم صلاحية تنظيم قطاع التمويل الأصغر وتوزيع مبلغ 8 ملايير يورو الخاصة بصندوق الحسن الثاني، هذا المرفق الذي أنشأته الحكومة للرفع من رأسمال التسليف لدى شركات التمويل الأصغر الموجودة في المغرب. ثمة مسألة أخرى وهي الحاجة المستمرة لتشجيع مقاربة لتوفير الخدمات المالية للفقراء تأخذ السوق أكثر بعين الاعتبار حتى يتسنى لمؤسسات التمويل الأصغر التي تطمح إلى مساعدة الفقراء أن تحقق ذلك على المدى الطويل في استقلال تام عن المساعدات الحكومية وإعانات المالكين وحتى يتم توفير سلسلة أكبر من الخدمات المالية للفقراء.

الإستراتيجية والآفاق

تمت صياغة استراتيجيه الأمانة وآفاقها حتى يتسنى لها الاستجابة لفلسفة ومهمة المؤسسة ولضمان الاستمرارية في قطاع للتمويل الأصغر يزداد تنافسية يوما عن يوم. وتتمثل مهمة الأمانة في المساهمة في التنمية الاقتصادية للبلد والاندماج الاجتماعي لشرائح المجتمع المهمشة. وترتبط فلسفة الجمعية بالدور الجوهري الذي تسعى الأمانة للعبه من أجل توسيع خدماتها المالية لتشمل الطبقات المهمشة بسبب ضعف مواردها، وحتى يكون لها تأثير ملحوظ في تحسين ظروف عيش هذه الطبقات. سطرت الأمانة لسنة 2009 هدفا يتمثل في لعب دور أساسي في ضمان التنمية والاندماج الاقتصادي والاجتماعي. ولتحقيق هذا الهدف تنوي الأمانة خدمة نصف مليون زبون في المناطق الحضرية والقروية بحلول سنة

2009، وتوفير سلسلة أوسع من الخدمات والمنتجات المالية من أجل الاستجابة لحاجيات شرائح المجتمع الأكثر حرمانا. وسيكون على الأمانة مواجهة تحديات تعبئة مدخراتها والمزيد من القروض التجارية وضمان الولوج لخدمات الادخار والتحويل والتأمين والمنتجات الأخرى.

وتتوقع الأمانة توفير خدمات التمويل الأصغر ل 650 ألف زبون بحلول سنة 2009. ويعطي توزيع هذا العدد 300 ألف قرض جماعي لسكان المناطق الحضرية و200 ألف قرض لسكان المناطق القروية و70 ألف قرض فردي و50 ألف قرض للسكن و10 آلاف من القروض الأخرى (الكهربة القروية، إنشاء المقاولات، إلخ).

مظهر آخر من مظاهر إستراتيجية الأمانة هو رغبتها في تنويع حقيبة منتجاتها ، إذ تنوي الجمعية تخفيض حصة القروض الجماعية من 90% سنة 2004 إلى % 38 سنة 2009، كما تنوي الرفع من نسبة القروض الفردية من 1% إلى 26% ونسبة القروض القروية من 9% إلى 22% ونسبة قروض السكن من 0.9% إلى 14% خلال الفترة الممتدة بين 2004 و2009.

ويمكن تلخيص المظاهر الأخرى لإستراتيجية الأمانة في النقاط التالية:

- رفع متوسط القروض المالية من 250 دولار إلى 500 دولار (40% من الناتج الداخلي الخام)،
- تخفيض تكاليف العمليات،
- تحديد حاجيات الزبناء التي لم يتم الاستجابة لها بعد (التوفير، التأمين الأصغر، التحويلات المالية)،
- تطوير الخدمات غير المالية،
- رفع ديون الأمانة لمبلغ 300 مليون دولار (مضاعفة القيمة الحالية سبع مرات)،
- تحقيق فائض سنوي على رأسمال المالكين بنسبة 10 إلى 20% لتمويل نمو الجمعية
- مضاعفة قيمة حقيبة القروض أربع مرات (من 45 مليون دولار سنة 2004 إلى 400 مليون دولار سنة 2009).،
- مضاعفة الموارد البشرية ب 2.5 مرات (696 سنة 2004 إلى 1600 سنة 2009)،
- رفع عدد الوكالات المحلية من 260 إلى 640 وكالة.

الآثار على الزبناء

أظهرت استجوابات الجودة التي أجرتها الأمانة مع زبنائها وعددها 48 استجوابا بأن الزبناء القدماء يكسبون 2030 درهم مغربي في المتوسط بعد ثلاث سنوات من التشغيل، فيما لا يكسب الزبناء الجدد سوى 1658 درهم في المتوسط. ويعطي هذا ارتفاعا بنسبة 22% من درجة مداخيل الزبناء. وتحصل النساء على نتائج أفضل ويعتبر تأثير مداخيلها أكثر أهمية رغم أنهن يكسبن أقل من الرجال من أنشطتهن المالية. ويقدر عدد فرص العمل التي خلقت ب 11070 سنة 2003 و 15547 سنة 2004. وتبلغ نسبة الارتفاع في خلق فرص العمل 69% (من 0.26 إلى 0.46 فرصة عمل لكل زبون). كما كان لبرامج الأمانة تأثير إيجابي على تمدرس الأطفال (84% من أبناء الزبناء في سن التمدرس بالنسبة للمستفيدين القدماء مقابل 76% للجدد). وكشفت الاستجوابات أيضا أن الاشتراك في برنامج الأمانة ساهم في تقليص الأنشطة غير الرسمية وتنمية أنشطة النساء وجعلها خارجية وتقوية اندماجهن وتنميتهن واستقلاليتهن واحترامهن لدواتهن).

بعض النماذج الناجحة

1. نورة العروسي من فاس: حصلت نورة على القرض الأول من الأمانة. كانت فيما قبل تصنع الزرابي التقليدية للوسطاء. بعد توصلها بالقرض، شكلت رأسمالا أوليا، وهي اليوم تبيع زرابيها

المصنوعة في البيت لزبنائها مباشرة. وتنوي نورة طلب قروض جديدة لشراء المواد الأولية وتوسيع أنشطتها.

2. محمد بن إيشو من وجدة: حصل محمد على القرض الخامس من الأمانة. والهدف الأساسي الذي جعله يطلب 200 دولار هو تحسين ظروف استقبال زبنائه. يعمل محمد على صناعة الملابس التقليدية للرجال والنساء. استخدم قرضه الثاني لشراء المواد الأولية وارتفع دخله من 60 إلى 100 دولار في الأسبوع. وينوي محمد طلب قرض ثالث لتشغيل مساعد له واقتناء آلة جديدة ومتينة.
3. فاطمة البرج من الرباط: تتوفر فاطمة على دكان صغير لبيع الحلويات والسجائر في بيتها. تمكنت بواسطة قرض مبلغه 200 دولار من تزويد دكانها بما يلزمه من البضائع فجلبت بذلك زبناء جدد وحافظت على القدماء منهم. ارتفعت مداخيلها ضعفين خلال سنتين.

المراجع

الأمانة، ميزانية سنة 2005، دجنبر 2004
الأمانة، الحالة المالية، دجنبر 2004
الأمانة، تقرير المحاسبين المستقلين للميزانية المقفلة في 31 دجنبر 2004، دجنبر 2004
الأمانة، تقرير الأنشطة، الدورة الأولى لسنة 2004، غشت 2004
الأمانة، إستراتيجية الأمانة 2005-2009، دجنبر 2004
بلانيت فاينانس، تقييم أثر التمويل الأصغر في المغرب، دراسةIKM (الأثر، المعرفة، السوق)، فبراير 2005.

BSM – FINANZWESEN - *Monitoring System for Saving and credit Operations, Inter Cooperation*, February 2005.

Blain Stephens - *Benchmarking Arab Microfinance, in "The Microfinance Information Exchange"*, December 2003.

CGAP - *Focus on Financial transparency: building the infrastructure for a Microfinance Industry*, 2005.

CGAP by Monique Cohen - *Donor Good Practices, Vision and Consistency: USAID Support of Al Amana and the Law on Microfinance in Morocco*, April 2003.

CGAP - *Microcredit Interest Rates*, November 2002.

Micro Banking Bulletin, *Issue No. 9*, July 2003.

Planet Rating - Al *Amana - Maroc*, February 2005.

Rosenberg Richard and Others – *Disclosure Guidelines for financial reporting by MFI*, July 2003.

Schreiner Mark - *Aspects of Outreach: A Framework for Discussion of the Social Benefits of Microfinance, Journal of International Development*, June 1999.

UNCDF, *Microfinance in the Arab States*, September 2004.

UNDP – *Microfinance Assessment Report for Morocco*, Mach 1997.

World Bank by Dominique van de Walle - *Do Services and Transfers Reach Morocco's Poor? Evidence from Poverty and Spending Maps, World Bank Policy Research*, January 2005.

الحالة الدراسية رقم 8

تمكين النساء عن طريق السلف الأصغر في المناطق القروية لإقليم خنيفرة

جمعية واد سرو للسلف الأصغر

(AMOS)

أحمد دريوشي (*)

فايزة أمهروق (**)

ندى زواك (***)

(*) أستاذ الاقتصاد، عميد معهد التحليل الاقتصادي والدراسات المستقبلية، جامعة الأخوين، المغرب

(**) باحثة في ميدان التمويل الأصغر، معهد التحليل الاقتصادي والدراسات المستقبلية، جامعة الأخوين، المغرب

(***) باحثة مساعدة ، معهد التحليل الاقتصادي والدراسات المستقبلية، جامعة الأخوين، المغرب

I. تقديم

برامج السلف الأصغر المعدة لتمويل النشاط الاقتصادي للأفراد ذوي الدخل المحدود حديثة العهد في المغرب. تتكون المنظمات النشطة في السلف الأصغر من الأبناك والجمعيات (غير الحكومية). ومن بين الأبناك المغربية، وحدهما بنك السلف الشعبي والصندوق الوطني للقرض الفلاحي يتمتعان بتجربة غنية في ميدان السلف الأصغر رغم أنهما يحتاجان إلى إصلاحات مؤسساتية لكي تكون لهما فاعلية من حيث القدرة على تقديم القروض الصغرى (ديفال 2001). لكن غالبية برامج التمويل الأصغر كانت تهيمن عليها الجمعيات في البداية. وعرف ميدان السلف الأصغر تغيرات مختلفة خلال العقد الأخير، مساهمة بذلك في زيادة عدد جمعيات التمويل الأصغر التي بلغ عددها 12 مؤسسة.

تهدف هذه الوثيقة إلى دراسة جمعية واد سرو للسلف الأصغر (أموس)، ومدى وصولها إلى الزبناء وأثرها على الوضع الاقتصادي والاجتماعي للمنطقة التي تشتغل فيها. وتركز هذه الوثيقة بشكل خاص على تأثير السلف الأصغر على النساء القرويات ودوره في تمكينهن. دراسة الحالة هذه تعتمد على معلومات جمعتها فايزة أمهروق خلال مدة عملها بالمناطق القروية المحيطة بخنيفرة بمساعدة من مكتب الجمعية بالقباب الذي تم إنشاؤه في الوسط القروي.

II. معلومات عامة حول أموس

أموس هي جمعية السلف الأصغر لمنطقة واد سرو. أنشئت الجمعية في الخامس والعشرين من شهر فبراير سنة 2000 كجمعية ذات نفع عام وكمؤسسة غير حكومية. يقع مقر الجمعية في منطقة خنيفرة وسط الأطلس المتوسط.

قبل ظهور أموس إلى الوجود، كانت جمعية واد سرو من بين أولى الجمعيات التي أنشئت في المغرب، إذ أنشئت في 10 يوليو سنة 1992 بمقتضى الظهير الشريف رقم 1.58.376 بتاريخ جمادى الأولى 1378 (15 نونبر 1958). أنشئت جمعية واد سرو لتحسين أوضاع ساكنة المنطقة البيئية والاقتصادية والصحية والبنيوية والتربوية، وذلك عن طريق التنظيم والإشراف على المشاريع التنموية التي تهدف إلى التخفيف من حدة الفقر في المناطق القروية وتنمية الأوضاع السوسيو إقتصادية للسكان القرويين عامة والنساء القرويات بشكل خاص. شرعت الجمعية في أنشطتها بعد اثني عشر شهرا عن إنشائها، أي في ماي سنة 1993 بدعم من الجمعية المغربية للتضامن والتنمية (AMSED).

تغطي خنيفرة مساحة قدرها 320 ألف هكتار تمثل 15.6% من المساحة الإجمالية لجهة مكناس تافيلالت. وتضم المنطقة ثلاث دوائر حضرية و35 جماعة قروية بما فيها منطقة القباب، 13 ملحقة و655 قرية صغيرة. وحسب إحصاء سنة 2004 للسكان والسكن، تبلغ ساكنة خنيفرة 538 511 نسمة نصفها يعيش في المناطق القروية.وتعاني الساكنة من انخفاض الدخل ومن العزلة والنمو الديموغرافي السريع والاستغلال المفرط للموارد وارتفاع نسبة الأمية (مونوغرافية جهة مكناس تافيلالت، 2004). ويمكن تقسيم الأنشطة التي يمولها قطاع التمويل الأصغر في خنيفرة إلى أربعة أصناف: الحرف التقليدية بنسبة 47.53% والتجارة 26% والفلاحة وتربية الماشية 23.89%، والخدمات 2.58% (إحصائيات بلانيت فاينانس حول أموس، 2004).

ويبدو جليا أن جمعية أموس تستهدف بالأساس المناطق القروية بخلاف الجمعيات المغربية الأخرى التي يتكون غالبية زبنائها النشطين من السكان الحضريين. وحسب بيانات بلانيت فاينانس، تنشط جمعية واد سرو للسلف الأصغر في منطقتين رئيسيتين:

- المناطق القروية بتغطية تبلغ 57.19%،
- الضواحي (المناطق شبه القروية)، بتغطية تبلغ 42.82%

ويتشكل غالبية زبناء الجمعية من النساء اللواتي يمثلن 98.1% مقابل 1.99 من الزبناء الذكور[i].

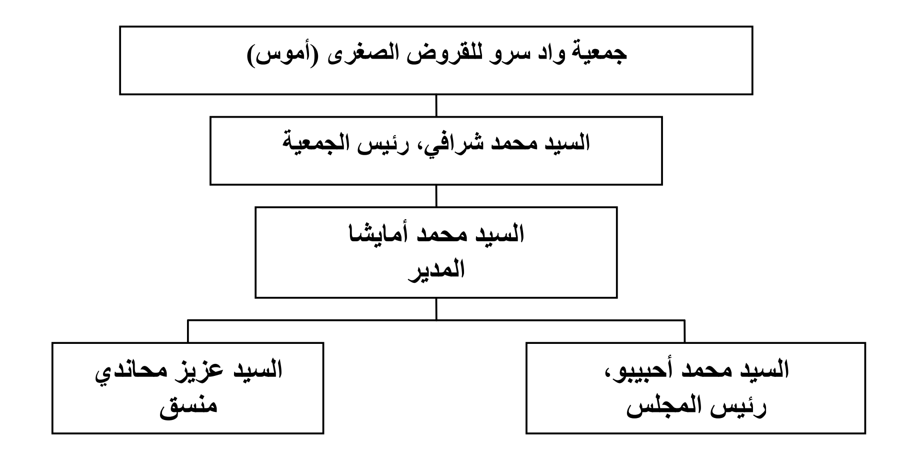


بلانيت فاينانس/ المغرب، 2004 (الموقع على الأنترنت)

[i] بلانيت فاينانس، المغرب 2004، (الموقع على الأنترنت)

1. بنية جمعية أموس

الرسم البياني رقم 1: بنية الجمعية



تنشط أموس في ثلاث مناطق رئيسية داخل حدود جهة مكناس تافيلالت: إقليم خنيفرة، منطقة لقباب منطقة ميدلت.وهكذا فإن الجمعية لها ثلاث وكالات في هذه المناطق ولها 15 فرعا (مكتب) هي كالتالي:

وكالة ميدلت	وكالة لقباب	وكالة خنيفرة	الوكالات
مركز ميدلت بومية تونفيت أيت زعيتر زايدة الريش	مركز لقباب مركز كروشن سيدي يحيى أوسعيد أغبالو	أكلموس حد بوحسوسن مركز البرج مركز الهري مركزخنيفرة والضواحي	الفروع

معلومات محصل عليها من وكالة أموس في لقباب

تتوفر الجمعية على ثلاث وكالات تتركز في مناطق مختلفة: مكتب لقباب في المناطق القروية ووكالتي ميدلت وخنيفرة في المناطق الحضرية. وتضم الجمعية 22 موظفا، فضلا عن الرئيس وأعضاء المجلس الإداري. جميع الموظفين حاصلون على شهادة الإجازة في تخصصات مختلفة: الاقتصاد والبيولوجيا والتاريخ والفيزياء والأدب العربي والدراسات الإسلامية، إلخ. واحد من الموظفين حاصل على شهادة الدكتوراه في الاقتصاد. وتتباين أجور الموظفين بين 2000 و3000 درهم.

معلومات للاتصال:

السيد محمد شرافي
العنوان: زنقة واد سبو، حي التقدم، ص.ب. رقم 55، لقباب، خنيفرة.
هاتف/فاكس: 67 43 39 35 (0) 212+
البريد الالكتروني: **aosmck@iam.net.ma**

2. مهمة وأهداف الجمعية

- **المهمة**: أنشئت جمعية أموس لتحسين دخل السكان ذوي الدخل المنخفض عن طريق تمويل أنشطة مدرة للدخل. وتهدف هذه المؤسسة أيضا إلى إيجاد حل محلي لمشاكل الاستفادة من التمويل بالنسبة للسكان ذوي الموارد الاقتصادية المحدودة ولتنويع الخدمات المالية المقدمة للمناطق القروية بالأساس.

- **الرؤية**: تتوخى جمعية أموس توجيه اهتمام السكان المحليين إلى قضايا التنمية المحلية.

- الأهداف: تهدف الجمعية أولا إلى توفير قروض صغرى للسكان النشطين المعوزين الذين يعيشون في المناطق القروية وشبه القروية في المنطقة والذين لا تحق لهم الاستفادة من الأنظمة البنكية التقليدية. وتهدف الجمعية في المقام الثاني إلى توفير خدمات غير مالية لزبنائها كمدهم بالمساعدة التقنية وخدمات الاستشارة.

3. منتوجات وخدمات جمعية واد سرو للقروض الصغرى

- **قروض التضامن الجماعية:** وهي قروض صغرى تمنح لمجموعة من الأفراد الذين لا يتجاوز عمرهم 60 سنة، تتشكل من أربع نساء على الأقل ولا يتجاوز عدد أفرادها 8 أفراد. والهدف من هذا المنتوج هو ضمان سداد القرض بحيث أن كل فرد من المجموعة يعتبر ضامنا للآخرين. وينجح أعضاء مجموعة التضامن، بمساعدة بعضهم البعض في احترام آجال السداد بسهولة مما يسمح لهم بالاستفادة من دفعة القرض الموالية التي تختلف بحسب عدد القروض التي استفادوا منها. وفي حال عجز فرد من أفراد المجموعة عن أداء القرض المستحق يمكن اللجوء إلى ثلاث طرق: يعطى الإنذار الأول من طرف مسؤول القرض المكلف بالمنطقة التي يعيش فيها المتخلف عن السداد. بعد ذلك، يحاول عدد من المسؤولين ممارسة الضغط على المرأة المسؤولة بإخبارها بالمشاكل التي قد تتعرض لها إذا ما تمادت في التخلف عن السداد. وفي الأخير، تلجأ الجمعية إلى القضاء (سداد الدين والتكاليف الإضافية المرتبطة بالأداء المتأخر ومصاريف المحامي كلها تتحملها المرأة المتخلفة عن سداد الدين).

الجدول رقم 2: مستويات أقساط القروض بالنسبة لقروض التضامن الجماعية

المستويات	أقساط القروض	المدة	سعر الفائدة	سعر الادخار
المستوى 1	750-1500 درهم	8 أشهر على الأكثر	2.20% شهريا	1.5% في الشهر
المستوى 2	1501——2500 درهم	8 أشهر على الأكثر	2.20% شهريا	1.5% في الشهر
المستوى 3	2501——3500 درهم	8 أشهر على الأكثر	2.20% شهريا	1.5% في الشهر
المستوى 4	3501——5000 درهم	8 أشهر على الأكثر	2.20% شهريا	1.5% في الشهر

بيانات محصل عليها من مقر جمعية أموس في لقباب

القروض الفردية منتوجات جديدة أطلقتها أموس في شهر نونبر سنة 2001. يمنح هذا القرض لزبناء الجمعية القدامى الذين هم بحاجة إلى أموال لتطوير مقاولاتهم أو للزبناء الجدد الذين يمارسون نشاطا معينا. تستلزم القروض الفردية من المقترضين تقديم ضمانات على شكل رسوم عقارية أو التزامات من ضامنين يتعين عليهم تقديم التزام مكتوب. يمكن للأشخاص المهتمين

بهذا المنتوج الاستفادة بالمجان من تكوين في تسيير المقاولات يقوم به شخص مختص من موظفي الجمعية. فضلا عن ذلك فإن أقساط هذا النوع من القروض أعلى من سابقتها.

الجدول رقم 3 : مستويات أقساط القروض الفردية

المستويات	أقساط القروض	المدة	أسعار الفائدة
المستوى 1	3000-6500 درهم	8 أشهر على الأكثر	%2.20
المستوى 2	6501-8000 درهم	8 أشهر على الأكثر	%2.10
المستوى 3	8001-10000 درهم	8 أشهر على الأكثر	%2,00
المستوى 4	10001-13000 درهم	8 أشهر على الأكثر	%1.9
المستوى 5	13001-15000 درهم	8 أشهر على الأكثر	%1.8

بيانات محصل عليها من مقر جمعية أموس في لقباب

بدأ المقترضون منذ شهر نونبر من سنة 2001 في سداد أقساط قروض التضامن الجماعية بداية من الشهر الأول من تخصيص القرض على امتداد 6 أو 8 أشهر. وهكذا يتعين على كل زبون أن يؤدي في كل شهر قسطا قدره مجموع مبلغ القرض مقسما على 6 أو 8 أشهر زيادة على سعر فائدة قدره 2.20% من المبلغ الإجمالي للقرض. نفس الشروط تطبق على القروض الفردية مع اختلاف في سعر الفائدة المطبق على المبلغ الإجمالي للقرض. وتنخفض أسعار الفائدة بحسب ارتفاع مستويات أقساط القروض (الجدول رقم 3).

المدخرات منتوج آخر يفرض على المستفيدين من القروض. وهي وديعة إجبارية تشكل 1.5% من المبلغ الإجمالي للقرض (الجدول رقم 2). والهدف من وراء هذا المنتوج هو حماية الجمعية في حال تخلف زبون أو جماعة تضامن عن السداد. يعاد مجموع المبلغ المدخر عن أكمله إلى الزبون بمجرد أن يقرر التوقف عن استخدام خدمات الجمعية.

الخدمات الأخرى المقدمة هي منتجات ذات بعد اجتماعي تهدف إلى تحسين الوضع السوسيواقتصادي في المناطق القروية لمنطقة خنيفرة. هذه الخدمات تمنحها جمعية واد سرو (AOS) التي تعمل في تعاون وثيق مع جمعية واد سرو للقروض الصغرى (AMOS) لانجاز بعض البرامج التنموية. ومن بين أهم مشاريع أموس التنموية دروس محو الأمية لفائدة النساء المهتمات ودروس التطريز والخياطة، وهي دورات تكوينية تمنح على إثرها شهادات للمستفيدات. وتم تسجيل أغان أمازيغية حول أهمية التعليم على أشرطة تم توزيعها على السكان. كما تم تحسين عدد من المدارس عن طريق بناء المراحيض وإنشاء الحدائق وحفر عدد من الآبار.

4. التمويل

توصلت جمعية أموس منذ إنشائها بسلسلة من المساعدات المالية من مانحين مغاربة وأجانب. الجدول التالي يسرد المساعدات المالية التي توصلت بها هذه الجمعية.

الجدول رقم 4: المساعدات المالية التي توصلت بها جمعية أموس (2002-2003)

	2002	2003
رأسمال أموس	1 470 454.00	2 230 943.00
نتائج السنة المالية	470293.00	760 489.00
الأموال المخصصة		
صندوق الحسن الثاني	1 500 000.00	1 500 000.00
الجمعية المغربية للتضامن والتنمية	1 400 000.00	1 479 000.00
مؤسسة كوديسبا **(CODESPA)**	1 479 000.00	67 635.00
الصندوق العربي للتنمية الاقتصادية والاجتماعية		
القروض	418 165.00	1 192 673.00
شركة التضامن العالمي للتنمية والاستثمار **(SIDI)**	150 000.00	150 000.00
الودائع والضمانات	268 165.00	1 042 673.00

مكن هذا الرأسمال الجمعية من تحسين أدائها المالي، فقد منحت الجمعية هذا العام كقروض مبلغا إجماليا قدره 5806379.00 درهم، وراكمت مبلغ 1393757.00 درهم كسندات. أصدرت وزارة المالية قانونا يلزم مؤسسات التمويل الأصغر بضمان خمس سنوات من الحياة عن طريق أموالها الخاصة بدءا من تاريخ إحداثها وإلا تم إلغاء رخص هذه الجمعيات وتحويل أموالها من طرف الدولة إلى الجمعيات النشطة. مرحلة التمويل الذاتي هذه جد صعبة بالنسبة لأموس لأن كل المعونات السالفة الذكر قد تم توزيعها وبدأت الجمعية الآن توفير القروض باستعمال فوائد السنة المنصرمة التي تعادل 1500.000.00 درهم. غير أن الحل الوحيد لضمان قابلية الحياة هذه هو بطلب مساعدة مالية إضافية من صندوق الحسن الثاني، أكبر الممولين، يتم توزيعها على جميع الجمعيات المغربية، بحسب رأي رئيس جمعية أموس.

5. طرق قياس الفقر

تأتي غالبية زبناء جمعية أموس من أكثر المناطق القروية فقرا والمحيطة بمدينة خنيفرة. وهكذا يمكن قياس الفقر بين الزبناء باستخدام متوسط الدخل الأسري. وتعلن أموس بأن أسرة تكسب في المعدل بين 1000 و1500 درهم في الشهر، وهو مبلغ ضئيل جدا. وبما أن عدد المقترضين النشطين يبلغ 5138 زبونا والمبلغ الاجمالي للحقيبة قدره 5806379،00 درهم، فإن متوسط مبلغ القرض لكل مقترض يبلغ 1130.08 درهم. ويظهر هذا المبلغ انخفاض مبلغ القروض التي يطلبها الزبناء.

فضلا عن ذلك، فإن عدد المدخرين في الجمعية يعادل عدد المقترضين من فئة مجموعات التضامن، إلا أننا لا نستطيع حساب متوسط رصيد الادخار لكل مدخر بما أن مجموع المدخرات غير متوفر للتحليل.

III. التغطية

تم إجراء دراسة في المناطق القروية لإقليم خنيفرة (29 أبريل - 7 ماي 2005) من أجل تقييم درجة تغطية جمعية أموس للساكنة الأقلية (النساء، الفقراء، الأميون، والسكان القرويون). ويأتي اختيار المنطقة لكون الأغلبية الساحقة من نسائها تعانين من درجة مرتفعة من الأمية ومن انخفاض مداخيلهن. تم إجراء هذه العمل الميداني مع 75 من النساء اللواتي يسكن في الدوائر الخارجية لمدينة خنيفرة مثل لاسيري وتاعبيت ولهري والمسيرة العليا وأيت خاصة وتزارت لاراضن وبودرعة وأدخسال. تم اختيار هذه الدوائر بالضبط من أجل إدراك إلى أي حد يساعد التمويل الأصغر النساء المعوزات اللواتي يعشن في مناطق معزولة ويفتقرن إلى المرافق الأساسية من أجل التخفيف من حد فقرهن وفقر أسرهن.

الزبناء تحت خط الفقر هم الزبناء الذين يعيشون بأقل من دولارين أمريكيين في اليوم، أي أقل من عشرين درهما في اليوم. وانطلاقا من نماذج النساء اللواتي خضعن للدراسة، تعيش 46.67% من الأسر تحت خط الفقر.

وركز العمل الميداني بالأساس على النساء المقترضات لأن جمعية أموس تتعامل في الغالب مع النساء (98.01%). وتعطي الجمعية الأولوية للنساء لمدى جديتهن فيما يخص سداد القرض.

يمثل الزبناء الأميون 61.33% من العينة المدروسة، فيما استفادت 10.67% من النساء من دروس محو الأمية. 24% من النساء توقفن في المستوى الابتدائي فيما غادر 4% من النساء في المستوى الثانوي.

وتتكون العينة من زبناء من المناطق القروية والضواحي فقط أي 100% من الزبناء القرويين.

الزبناء الذين يخلقون مقاولات صغرى للمرة الأولى هم الزبناء الذين بدأوا نشاطا بعد أخذ قرض من أموس. وتمثل هذه الفئة 12% من مجموع العينة.

تتوفر جماعة خنيفرة على ساكنة تقدر ب 583 511 (حسب إحصاء السكان لسنة 2004) يعيش 50% منها في المناطق القروية. وتتكون الساكنة القروية (والتي تبلغ 241608 نسمة) من 43299 أسرة أو منزل. أما فيما يخص الساكنة المدنية فتبلغ 269823 نسمة و62008 أسرة، أما نسبة الوصول إلى الزبناء فتبلغ 43299 أسرة.

الجدول رقم 5: أموس ومتوسطات تغطية الزبناء في المغرب لكل فئة من الأقلية

	أموس (عينة من75 أسرة)*	**أموس****	**المتوسط الوطني**
نسبة النساء	1	0.98	0.503[ii]
نسبة القرويين	1	0.90	0.45[iii]
نسبة الأميين	0.61	0.76	0.55[iv]
نسبة الفقراء	0.47	-	0.19

* معطيات تم جمعها من خلال العمل الميداني

* * معطيات تم جمعها من جمعية أموس

يبلغ مؤشر عمق تغطية الزبناء (مؤشرDOI) الخاص بعينة 75 من الأسر المستفيدة 1.39 مما يعني أن الزبناء الذين تمت خدمتهم من طرف أموس هم من النساء القرويات الأكثر فقرا وأمية مقارنة مع المتوسط الوطني.

IV. الاستدامة المالية

لقياس الاستدامة المالية لأموس تم إجراء تحليل للمعاملات على البيانات المالية المتوفرة (2003) والتي تم الحصول عليها من الجمعية.

[ii] الأمم المتحدة: الشؤون الاقتصادية والاجتماعية. أفاق الساكنة العالمية: مراجعة 2004، نيويورك 2005.

[iii] المندوبية السامية للتخطيط، 2004.

[iv] مونوغرافيا جهة مكناس ـ تافيلالت، 2004.

يتعين على أموس الاعتماد على نفسها وليس على المتبرعين فقط من أجل ضمان قابلية الحياة ولدعم عملياتها.

الاكتفاء الذاتي الخاص بالعمليات :

سجلت أموس أداء بلغ 106.59% سنة 2003 مما يعني أن الجمعية لها مخزونات طويلة الأمد وأن تكاليفها غير مرتفعة مقارنة مع الدخل المحصل.

الاكتفاء الذاتي المالي :

بلغ حجم الاكتفاء الذاتي المالي للجمعية 106.17% سنة 2003 وهو ما يشبه الاكتفاء الذاتي الخاص بالعمليات علما أن التكاليف المالية منخفضة.

الجدول رقم 6: الاكتفاء الذاتي المالي (معطيات سنة 2003)

	2003
الدخل الإجمالي (بالدرهم)	1744254.50
المعونات	196500.00
تكاليف العمليات	1446729.49
إجمالي المخزونات	5300.00
التكاليف المالية	5800.00
الحقيبة الجارية الخامة	584657.00
حجم المدخرات	—
الرصيد الإجمالي للقرض القائم مع قسط واحد مستحق على الأقل (أكثر من 90 يوما) (بالدرهم)	475446.00
احتياطي خسارة القرض	—
حقيبة المخاطر> 30 يوما	—
إجمالي أقساط القرض المستحقة (بالدرهم)	584657.00
إجمالي الودائع	—
الأموال الاحتياطية	—
الأرباح غير الموزعة (بالدرهم)	424000.00
الرأسمال المؤدى	—
تكاليف المستخدمين (الأجور، الضمان الاجتماعي) بالدرهم	868676.90
إجمالي الأصول (بالدرهم)	8310904.00
جميع الخصوم بسعر السوق (بالدرهم)	7550416.00
تكاليف العمليات (بالدرهم)	1446729.49
متوسط عدد المقترضين النشطين	4693

في سنة 2004، منحت أموس لزبنائها الذين بلغ عددهم 5138 زبونا قروضا بمبلغ إجمالي بلغ 5806379.00 درهم. هذه الجمعية راكمت كذلك مبلغا إجماليا يعادل 1393757.00 درهم كضمان. وخلق القانون الذي أصدرته وزارة المالية والذي يلزم على جمعيات القروض الصغرى بالتمويل الذاتي مرحلة صعبة لجمعية أموس خاصة أن كل الهبات المذكورة أعلاه قد

تم توزيعها. لهذا فإن الجمعية الآن توفر القروض اعتمادا على الفوائد المحصلة من السنة الماضية فقط.

معدل الأداء:

نسبة سداد القروض الصغرى جد مرتفعة خاصة بالنسبة للنساء، إذ بلغ 99.86% سنة 2004. وصرح رئيس جمعية أموس أن الجمعية تفضل التعامل مع النساء أكثر من الرجال لأنهن أكثر جدية في سداد ديونهن.

حقيبة المخاطر (PAR):

بما أن الجمعية تمنح كجزء من خدماتها قروض التضامن الجماعية مع نسبة تخلف عن الأداء شبه منعدمة بين النساء فإن حجم حقيبة المخاطر يجب أن يكون منخفضا. غير أن أموس تمنح أيضا قروضا فردية وترحب بالمقترضين الذكور بين زبنائها. لهذا فقد بلغت حقيبة المخاطر 0.81 سنة 2003.

أسعار الفائدة:

فيما يخص أسعار الفائدة، تستخدم أموس استراتيجيات مختلفة بحسب نوع المنتوج. بخصوص قروض التضامن الجماعية يبقى سعر الفائدة (2.20% كسعر شهري ثابت) مستقرا في جميع مراحل مبالغ القروض كما هو مبين في الجزء السابق حول هذا النوع من المنتوج. أما في حالة القروض الفردية فيختلف سعر الفائدة بحسب مبالغ القروض (الجدول رقم 7). وأي ارتفاع في مستوى أقساط القروض يؤدي إلى انخفاض في سعر الفائدة.

الجدول رقم 7: أسعار الفائدة الخاصة بمستويات أقساط القروض

سعر الفائدة	أقساط القروض بالدهم
%2.20	6500-3000
%2.10	8000 -6501
%2.00	10000-8001
%1.9	13000-10001
%1.8	15000-13001

معطيات تم جمعها من جمعية أموس في القباب

بداية من شهر نونبر 2001 تم الشروع في إعطاء مهلة 6 إلى 8 أشهر للمستفيدين من أجل البدء في دورة السداد بداية من الشهر الأول الذي يلي منح القرض. كل زبون عليه أن يسدد كل شهر إجمالي المبلغ المقترض مقسما على 6 أو 8 أشهر تضاف إليه أسعار الفائدة (2.20% لقروض التضامن الجماعية ومن 2.20% إلى 1.8 للقروض الفردية) المطبقة على المبلغ الإجمالي للقرض. يطبق أيضا واجب الانخراط المحدد في 10 دراهم.

معامل تكاليف المستخدمين :

تنفق جمعية أموس من أموالها على أجور الموظفين وتكاليف التكوين والنقل نحو مختلف مناطق خنيفرة للبحث عن زبناء محتملين. وحسب السيد محمد شرفي، رئيس جمعية أموس، تبقى

تكاليف توزيع القروض الصغرى جد مرتفعة. ويقول رئيس الجمعية في إشارة إلى ثقل تكاليف النقل وضخامة جهود الموظفين: "نحن مطالبون بالبحث عن الزبناء في الجبال والاستمرار في السفر والتنقل لاستخلاص المستحقات. لو أن الناس ينفقون من أموالهم في السفر من أجل الوصول إلينا لما كان بمقدورهم أخذ القروض". فضلا عن ذلك، تتحمل الجمعية تكاليف ضخمة ترتبط بكراء 15 مكتبا جهويا. رغم ذلك فإن معامل تكاليفها المرتبطة بالمستخدمين محدود إذ يمثل 10.45% من مجموع أصول الجمعية سنة 2003.

الجدول رقم 8: نتيجة تحليل المعاملات (2003)

	2003
الاكتفاء الذاتي الخاص بالتشغيل	%106.59
الاكتفاء الذاتي المالي	%106.17
حقيبة المخاطر	%0.81
سعر الفائدة الفعلي الحقيقي	%2.20
معامل تكاليف المستخدمين	%10.45
التكلفة لكل مقترض	308.27 درهم
المقترضون النشطون/ عدد المستخدمين	204.04

التكلفة لكل مقترض:

أنفقت أموس سنة 2003 مبلغ 308.27 درهم عن كل مقترض. وبما أن عدد الزبناء قد ارتفع ليصل إلى 5138 مقترض سنة 2004، فمن المتوقع أن تنخفض التكلفة لكل مقترض إذا ما انخفضت تكاليف التشغيل.

الزبناء النشطون / عدد المستخدمين:

يمثل المعامل عدد الزبناء الذين يتكلف بهم كل موظف. في سنة 2003 تعامل كل موظف مع حوالي 204 زبون. وفي الوقت الذي ارتفع فيه عدد المقترضين إلى 5138 زبون سنة 2004، انخفض عدد الموظفين إلى 22 موظفا (بدلا من 23 سنة 2003) وهو ما يجعل كل موظف يتعامل مع عدد أكبر من الزبناء (234).

V- دراسة التأثير

أ. أثر القروض الصغرى على دخل النساء وبالتالي على دخل الأسر

لتحليل أثر القروض الصغرى على دخل المستفيدين تم استعمال عائد الدخل:

$$\text{عائد الدخل} = \frac{\text{الدخل بعد القرض الأصغر} - \text{الدخل قبل القرض الأصغر}}{\text{القروض الشهرية}}$$

الهدف من وراء هذا التحليل هو حساب أثر مبالغ القروض على المداخيل الشهرية الناتجة عن القرض الأصغر. وقد بينت الدراسة بالفعل أن 64% من العينة التي تمت دراستها تمكنت من تحسين دخلها بعد الحصول على القرض الأصغر عكس 36% الباقية التي لم تتحسن عائداتها المالية. ويمكن شرح السبب وراء غياب التحسن طبقا لثلاث فئات:

- الفئة الأولى التي تبقى مداخيلها بعد القرض الأصغر بالكاد أعلى من مداخيلها قبل الحصول على القرض وتتجاوز 4% من العينة المدروسة رغم أن هذه النساء استفدن من مبالغ قروض مهمة.

المثال رقم 1:

الزبون: سيدة تبلغ من العمر 40 سنة، لها 6 أبناء

النشاط: الحرف اليدوية وتربية المواشي

المداخيل قبل القرض: 600 درهم

المداخيل بعد القرض: 800 درهم

المبلغ الإجمالي للقرض: 5500 درهم (458.33 درهم في الشهر)

عائد القرض: (800-600) درهم / 458.33 = 0.44

هذا العائد المنخفض مرده إلى أن السيدة المعنية لم تستثمر جميع القرض في أنشطتها. زيادة على ذلك فقد استعملت جزءا من هذه القروض لتغطية تكاليف تمدرس أبنائها ومصاريف ابنتها المعاقة. كما أن القروض مكنتها من تحسين النظام الغذائي لأسرتها ومن تغطية مصاريف النقل. إذا فهذه السيدة استعملت جزءا من الأقساط كبدل اجتماعي عن الأرباح الاقتصادية التي كان بالإمكان أن تجنيها لو قامت باستثمار مجموع أقساط القرض في أنشطتها.

- الفئة الثانية تضم نساء بقيت مداخيلهن بعد القرض أقل من مداخيلهن قبل الحصول على القرض. تضم هذه المجموعة 12 سيدة يمثلن 14.67% من العينة. ثلاث من بينهن كانت لهن أنشطة مدرة للدخل قبل القرض تخلين عنها لأسباب مختلفة.

المثال رقم 2:

الزبون: أرملة عمرها 52 سنة، ستة أطفال

المبلغ الإجمالي للقرض: 13.500.00 درهم على أربع سنوات (281.25 درهم في الشهر)

مبلغ التقاعد: 1373.00 درهم

النشاط قبل القرض: الحرف اليدوية

المداخيل قبل القرض: 200 درهم في الشهر

المداخيل بعد القرض: 0 درهم

عائد الدخل: 0.71 درهم

هذا العائد السلبي مرده إلى كون هذه السيدة استعملت دفعات القرض لأغراض أخرى: دفع رسوم دراسة أبنائها ومختلف التكاليف الأخرى، بناء سلم في بيتها وتسقيف المكان، دفع مصاريف التزود بالماء الصالح للشرب وتحسين الاستهلاك الغذائي لأسرتها

رغم أن مبالغ القروض هذه لم تنعكس على مداخيل النساء الأخرى، إلا أنها استعملت لتحسين مداخيل أقربائهن، وهو ما يشكل مساهمة في تحسين المداخيل العامة للأسرة. هذا في حد ذاته يشكل تعويضا اجتماعيا.

من الأسباب الرئيسية الأخرى لهذا العائد السلبي قد نذكر صغر مبالغ القروض التي تختارها النساء، والطبيعة الفصلية للنشاط وتعدد أشكال الاستدانة وانخفاض القدرة الشرائية نتيجة ضعف السنة الفلاحية.

- الفئة الثالثة تتمثل في النساء اللوتي ضلت مداخيلهن بعد القرض مستقرة (17.33% من العينة). هذه الفئة لم تتمكن من زيادة مداخيلها بعد القرض. والسبب وراء هذا الأداء المالي غير الكافي يكمن في استعمال دفعات القروض لأغراض أخرى غير تطوير نشاط السيدة المعنية (تطوير نشاط الزوج، تكاليف التزود بالماء أو تكاليف البناء). ورغم أن هذه النساء ليس لهن أي دخل خاص بهن، إلا أنهن يعوضن هذه الخسارة المالية بالربح الإجمالي للأسرة على الجانبين الاجتماعي والاقتصادي.

ولقياس العلاقة بيت مداخيل النساء والمداخيل الإجمالية للأسر في هذه العينة المدروسة، تم استعمال هذه العناصر في التحليل التنازلي التالي.

المتغيرغير المستقل: المداخيل الشهرية للأسرة

المتغير1: المداخيل الشهرية للمرأة

الجدول التالي يشمل نتائج التحليل التنازلي للمتغيرات أعلاه:

الجدول رقم 9: تأثير مداخيل النساء على مداخيل الأسرة

SUMMARY OUTPUT								
Regression Statistics								
Multiple R	0,688406729							
R Square	0,473903824							
Adjusted R Square	0,466697027							
Standard Error	2,189740571							
Observations	75							
ANOVA								
	df	*SS*	*MS*	*F*	*Significance F*			
Regression	1	315,3067	315,31	65,7579	8,7824E-12			
Residual	73	350,0324	4,795					
Total	74	665,3391						
	Cœfficients	*Standard Error*	*t Stat*	*P-value*	*Lower 95%*	*Upper 95%*	*Lower 95,0%*	*Upper 95,0%*
Intercept	1,528506509	0,38381	3,9825	0,00016	0,76357418	2,2934	0,764	2,2934
Revenues of women per	1,481624695	0,182711	8,1091	$8,8^{E}$-12	1,11748258	1,8458	1,117	1,8458

النتائج أعلاه ممثلة في الجدول 10 والمعادلة 1 أسفله.

الجدول 10: نتائج التحليل التنازلي 1

المداخيل الشهرية للمرأة	Intercept	R^2	
1.48 t-stat: 8.11	1.53 t-stat: 3.98	0.47	مداخيل الأسرة

المعادلة 1:

مداخيل الأسرة = 1.53 + 1.48 (مداخيل النساء)

هذه النتائج تبين أن مداخيل النساء لها أثر على دخل الأسرة. فكل ارتفاع أو انخفاض في مداخيل النساء بوحدة واحدة يترتب عنه بالمقابل انخفاض أو ارتفاع في دخل الأسرة ب 1,48 وحدة. هذا التحليل يبين وجود علاقات مقبولة بين النساء ومداخيل الأسر.

ولربط المداخيل بعد القرض بعدد القروض التي طلبتها النساء والمداخيل المحصلة بعد القرض، تم إجراء تحليل تنازلي باستعمال المتغيرات التالية:

- المتغير غير مستقل: المداخيل بعد القرض الأصغر
- المتغير 1: عدد القروض التي يستفيد منها الأعضاء
- المتغير 2: مداخيل النساء قبل القرض

نتائج هذه التحاليل التنازلية ممثلة في الجدولين 11 و12 وفي المعادلة 2:

الجدول رقم 11: الأثر على المداخيل بعد القرض الأصغر

SUMMARY OUTPUT								
Regression Statistics								
Multiple R	0,554364063							
R Square	0,307319515							
Adjusted R Square	0,28807839							
Standard Error	1,175516283							
Observations	75							
ANOVA								
	df	*SS*	*MS*	*F*	*Significance F*			
Regression	2	44,14149	22,07	15,972	1,8163E-06			
Residual	72	99,49237	1,382					
Total	74	143,6339						
	Coefficients	*Standard Error*	*t Stat*	*P-value*	*Lower 95%*	*Upper 95%*	*Lower 95,0%*	*Upper 95,0%*
Intercept	0,333150372	0,324171	1,028	0,30753	-0,31307221	0,979	-0,313	0,9794
Number of loans	0,193693022	0,090019	2,152	0,03478	0,014244	0,373	0,0142	0,3731
Women's revenues (1000 Dhs)	0,77331405	0,181854	4,252	6,3E-05	0,4107955	1,136	0,4108	1,1358

الجدول 12: نتائج التحليل التنازلي 2

	R^2	Intercept	عدد القروض	المداخيل قبل القرض
المداخيل بعد القرض	0.31	0.33 t-stat: 1.03	0.19 t-stat: 2.15	0.77 t-stat: 4.25

المعادلة 2:
المداخيل بعد القرض = 0.33 + 0.9 (عدد القروض) + 0.77 (المداخيل قبل القرض)

هذه النتائج تعني أن المداخيل بعد القرض تتأثر بعدد القروض وبالمداخيل قبل القرض. أي ارتفاع أو انخفاض في عدد القروض بوحدة واحدة يؤدي إلى ارتفاع أو انخفاض المداخيل بعد القرض بمعدل 0.19. وأي ارتفاع أو انخفاض في المداخيل قبل القرض يؤدي إلى انخفاض أو ارتفاع في الدخل بعد القرض ب 0.77.

أما نسبة استرجاع القروض الصغرى التي استفادت منها نساء العينة المدروسة فهي جد مرتفعة إذ بلغت 99.86% سنة 2004. وقد صرح رئيس أموس أن الجمعية تفضل التعامل مع النساء أكثر من الرجال لأنهن أكثر جدية في أداء ديونهن. هذا الاسترداد المرتفع يثبت الأثر غير المباشر للقروض الصغرى على الدخل الأسري.

ب. أثر القروض الصغرى على الأصول

1. الماشية، الأرض، التجهيزات، المجوهرات والسكن

من المهم جدا معرفة ما إذا كان للتمويل الأصغر أثر على قدرة النساء على الاستثمار في الرأسمال وفي مختلف الأصول الأخرى سواء المنقولة أو غير المنقولة كالمنازل والأرض والتجهيزات والماشية. يلعب امتلاك الأصول دورا مهما في تطوير أنشطة وأعمال الناس وفي توفير مصادر التمويل أثناء الأزمات أو لأغراض إعادة الاستثمار. لهذا يشكل امتلاك الأصول شكلا من أشكال الضمانة في الظروف الطارئة التي قد تحطم أنشطة الشخص الذي لا يضع مخططات لمواجهة المخاطر المحتملة لنشاطه. وامتلاك الأصول المادية لا يقف كدرع شفاف يقي من الأزمات الممكنة فحسب بل قد يؤدي أيضا إلى المساهمة في تمكين النساء. ولممارسة السلطة الاجتماعية داخل الأسرة، من المهم أن تكون للنساء بعض الممتلكات.

من بين 75 سيدة اللواتي شكلن العينة المدروسة، 31% منهن تمكن من القيام بالاستثمار. 56% من النساء اللواتي يمتلكن أصولا استثمرن في الماشية، 13.04% استثمرن في العقار و 13.04% في المجوهرات. أما النساء اللواتي اقتنين مساكنا فيمثلن 8.70% واللواتي اقتنين التجهيزات كآلات الخياطة فيمثلن 8.70% أيضا (جدول 13).

الجدول رقم 13: استثمار المستفيدات بعد اللجوء إلى التمويل الأصغر

نوع الاستثمار	النسبة
المجوهرات	%13.04
التجهيزات	%8.70
المساكن	%8.70
الماشية	%56.52
الأرض	%13.04

علما بأن الاستثمار يتطلب رأسمالا إضافيا ومراكمة مداخيل إضافية لا يستعملها الشخص بل يدخرها إلى أن يجمع المبلغ المالي الضروري لشراء عقار، ندرك بالتالي أن عددا قليلا من نساء هذه العينة لهن القدرة على الادخار والاستثمار. وهذا يكشف عن حقيقة مفادها أن غالبية أعضاء أموس بالكاد يتمكنون من تلبية حاجياتهم فبالاحرى توفير المال لاستثماره في المستقبل.

وباعتبار الصعوبة التي تلاقيها هذه العينة من النساء في ادخار المال وقدرتهن المحدودة على الاستثمار، نتساءل عن هوية هؤلاء النساء اللواتي تمكنن من الاستثمار. أغلب اللواتي استثمرن من هذه العينة هن من النساء اللواتي يمارسن نشاطات أصلية قبل اللجوء إلى التمويل الأصغر (الجدول 14).

الجدول رقم 14: استثمارات النساء ذوات النشاطات الأصلية مقابل النساء ذوات النشاطات الحديثة

الاستثمارات	الأصلية (%)	الحديثة (%)
لا شيء	60	10.67
المجوهرات	4	0
التجهيزات	2.67	0
المنازل	2.67	0
الماشية	14.67	2.67
الأرض	1.33	2.67

2. وسائل الإعلام، التكنولوجيا الحديثة، الماء والطاقة

من بين الأهداف أيضا دراسة إلى أي مدى سمح التمويل الأصغر للمستفيدات من امتلاك وسائل الإعلام والتكنولوجيا الحديثة.

28% من المستجوبات تمكن من شراء جهاز التلفاز وفي بعض الأحيان جهاز الراديو أو آلة التسجيل بعد توصلهن بدفعات الجمعية. وفي محاولة لربط هذه المقتنيات الجديدة بالدخل، بينت الدراسة أن النساء اللواتي بإمكانهن اقتناء وسائل الإعلام لهن مداخيل تتراوح بين 1000 و3000 درهم. وبالتالي فالاحتياجات الكمالية كالتلفاز والراديو لا يقتنيه إلا من باستطاعتهم ذلك. ولتبيان هذه الفكرة نحتاج إلى التأكيد على النسب جد المتباينة لاستعمال وسائل الإعلام بين الأشخاص الذين يقل دخلهم عن 1000 درهم والذين يتوفرون على مداخيل أعلى. في الوقت الذي تبلغ فيه نسبة اقتناء هذه الوسائل لدى الفئة الأولى 13% تصل نفس النسبة عند الفئة الثانية من 36% إلى 50%. هكذا يمكن القول أن التمويل الأصغر قد ساهم بشكل من الأشكال في تمكين المستفيدين من اقتناء وسائل الإعلام (الجدول 15).

زيادة على وسائل الإعلام يؤثر التمويل الأصغر على اقتناء وسائل التكنولوجيا الحديثة مثل الحواسيب والانترنت والطابعات والصحون المقعرة وأجهزة تشغيل الأقراص المضغوطة (DVDs) وأجهزة الفيديووالهواتف المحمولة وغيرها. وكشف التحليل أن 38.67% من العينة قد اقتنت بالفعل بعضا من هذه الوسائل خاصة منها الخاصة بالترفيه. وحدهم الذين يتجاوز دخلهم 1000 درهم يستفيدون أكثر من هذه الوسائل التكنولوجيا الحديثة (55.56% و75%). وفي الواقع أنه كلما ارتفع مستوى الدخل إلا وزاد الاهتمام بوسائل التكنولوجيا الحديثة.

من بين الشروط الأولية للحياة الكريمة توفر الماء والكهرباء والطاقة في البيت. أغلب النساء اللواتي شملتهن الدراسة يقطنن في المناطق القروية حيث قد يغيب الماء والكهرباء إما لكون السلطات قد زودت فقط جزءا من المنطقة أو لكون المرأة المستجوبة لا تزال غير قادرة على تحمل التكاليف المرتبطة بها. وتبلغ نسبة السكان الذين تمكنوا بفضل التمويل الأصغر إلى التزود بالماء 10.67% ونسبة الذين تمكنوا من التزود بالكهرباء 14.67%. أما الذين تمكنوا من استخدام الطاقة فتبلغ نسبتهم 8% من العينة المدروسة.

وبربط هذه الحاجيات بمداخيل المستجوبات نكتشف أن اللواتي لهن مداخيل أكبر تمكن من تزويد أنفسهن بهذه الخدمات أكثر من النساء ذوات الدخل المنخفض (الجدول رقم 15). وإذا كنا قد وجدنا بين الفئات ذوات الدخل المرتفع نسبة أضعف فيما يخص التزود بالماء فذلك راجع لكون عدد من الأسر كانت تستفيد من الماء والكهرباء حتى قبل القرض الأصغر.

الجدول رقم 15: الولوج إلى الخدمات بعد القرض الأصغر

الدخل (درهم/ الشهر)	وسائل الإعلام	التكنولوجيا الحديثة	الماء	الكهرباء	الطاقة
أقل من 1000	%12.90	%9.68	%12.90	%9.68	%3.23
من 1000 إلى 3000	%36.11	%55.56	%11.11	%16.67	%8.33
3000 فما فوق	%50	%75	%0	%25	%25

هذه النسب تمثل نسبة النساء اللواتي تمكن من ولوج الخدمة من بين النساء اللواتي ينتمين إلى نفس هامش الدخل.

ج. أثر التمويل الأصغر على التعليم

1. المستوى الدراسي لأرباب الأسر والبالغين والأطفال

يكمن الهدف في تبيان أهمية تمدرس الوالدين في تنمية مداخيل الأسر. بمعنى آخر كلما كان الوالدان متعلمان إلا وتمكنوا من تحقيق مداخيل أكثر. فضلا عن ذلك، كلما كان الوالدان متعلمان إلا واستفاد أعضاء الأسرة من مدة أطول من التمدرس وبالتالي فرصا أكثر للحصول على شغل ورواتب أفضل.

وبمقارنة متوسط مداخيل النساء الأميات مع متوسط مداخيل النساء اللواتي يستطعن القراءة ليس هناك فرق كبير. فالمتعلمات يفقن غير المتعلمات ب 80 درهما في الشهر فقط. هذا التقارب في المداخيل سببه التقارب في الدراسة.62% من النساء المتعلمات اللوتي تبلغ نسبتهن 38% من العينة توقفن عن الدراسة في المستوى الابتدائي. 10% في المستوى الثانوي و27% قد تابعن دروس محو الأمية لمدة متوسطها أربعة أشهر. من هنا يمكن القول أن معيار الدراسة هنا غير مهم بالمرة لأن المستوى الدراسي لهؤلاء النساء يبقى ضعيفا جدا.

لقياس أثر المستوى الدراسي للوالدين أو أرباب الأسر على مداخيل هذه الأسر تم إجراء مقارنة بين مداخيل أرباب الأسر المتعلمين مع مداخيل أرباب الأسر غير المتعلمين. فالأسر التي لها رب متعلم لها دخل متوسط قدره 4249.96 درهم شهريا فيما يبلغ دخل الأسر التي لها رب غير متعلم 3656.31 درهم في الشهر (الجدول 16).

الجدول رقم 16: المقارنة بين مداخيل أرباب الأسر المتعلمين وغير المتعلمين

أرباب الأسر	غير متعلمون	متعلمون
متوسط المداخيل	3656.31	4249.96
نسبة الحالات في العينة	%64	%36

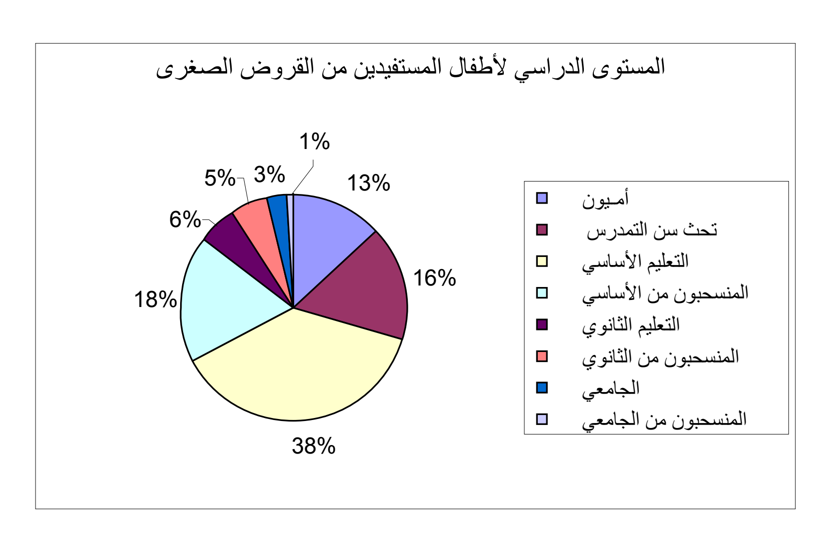
نجد ضمن هذه العينة أن عدد البالغين هو 254 شخصا من بين 441 من أفراد الأسر. 48% من هؤلاء البالغين هم من المتعلمين. أما المستوى الدراسي للأسرة فهو ممثل في الجدول رقم 17:

الجدول رقم 17: المستوى الدراسي في أسر العينة المدروسة

المستوى الدراسي (الأسرة)	عدد الأفراد	نسبة الأفراد في كل مستوى	نسبة التعلم
الأميون	172	%39	%39
تحث سن التمدرس	39	%8.84	
التعليم الأولي	181	%41.04	
التعليم الثانوي	32	%7.26	
التعليم الجامعي	9	%2.04	
دروس محو الأمية	8	%1.81	%61

إن نسبة التمدرس الحالية وإنهاء الدراسة يعكس أثر التمويل الأصغر على تمدرس الأطفال:

الرسم البياني رقم 2: المستوى الدراسي لأطفال المستفيدين من القروض الصغرى



2. إجمالي مبلغ القروض وعلاقته بالمستوى الدراسي للأسرة والمداخيل بعد التمويل الأصغر

تقاس هذه العلاقة باستعمال التحليل التنازلي على المتغيرات التالية:

المتغيرغير المستقل: المداخيل الشهرية للأسرة
المتغير 1: الدخل المتوقع بعد القرض الأصغر.
المتغير 2: متوسط المستوى الدراسي في الأسرة. ويمثل متوسط عدد سنوات التمدرس لكل فرد من أفراد الأسرة.

نتائج هذ ا التحليل التنازلي مبينة في الجدولين 18 و19 وفي المعادلة 3.

الجدول 18: أثر المداخيل المتوقعة والمستوى الدراسي على مبالغ القروض

SUMMARY OUTPUT								
Regression Statistics								
Multiple R	0,50703888							
R Square	0,25708843							
Adjusted R Square	0,236452							
Standard Error	3,71347552							
Observations	75							
ANOVA								
	df	*SS*	*MS*	*F*	*Significance F*			
Regression	2	343,5888	171,794	12,458	$2{,}25806^{E}$-05			
Residual	72	992,8728	13,7899					
Total	74	1336,462						
	Coefficients	*Standard Error*	*t Stat*	*P-value*	*Lower 95%*	*Upper 95%*	*Lower 95,0%*	*Upper 95,0%*
Intercept	3,32529292	0,828854	4,01191	0,00015	1,67300179	4,9776	1,673	4,9776
Revenues After MC (1000 Dhs)	1,30954777	0,31042	4,21864	7,1E-05	0,690737411	1,9284	0,6907	1,9284
Avg. Level of education in Household	0,3639155	0,150833	2,4127	0,01838	0,063235303	0,6646	0,0632	0,6646

الجدول 19: الأثر على المبلغ الإجمالي للقروض

متوسط المستوى الدراسي داخل الأسرة (م.م.د.أ)	المداخيل المتوقعة بعد القرض الأصغر (م.م.ق.أ)	Intercept	R^2	
0.06 t-stat: 2.41	0.7 t-stat: 4.21	3.32 t-stat: 4.01	0.26	المبلغ الاجمالي للقروض

المعادلة 3:
المبلغ الإجمالي للقروض = 3.32+0.7 (م.م.ق.أ) + 0.06 (م.م.د.أ).

تبين هذه النتائج أن المبلغ الإجمالي للقروض يتأثر بالمداخيل المتوقعة بعد القرض الأصغر وبالمستوى الدراسي داخل الأسرة. أي ارتفاع أو انخفاض بوحدة في الدخل المتوقع بعد القرض يؤدي بالتالي إلى ارتفاع أو انخفاض في المبالغ الإجمالي للقروض بنسبة 0.7 وحدة. فضلا عن ذلك، فأي ارتفاع أو انخفاض في المستوى الدراسي داخل الأسرة بوحدة واحدة يؤدي إلى ارتفاع أو انخفاض في المبالغ الإجمالية للقروض بنسبة 6%.

د. الأثر على التنمية المحلية

إن أول شروط الاستفادة من القروض هو الانتظام داخل "مجموعة تضامن" يشكل أفرادها ضامنين لبعضهم البعض. يعني هذا أن المستفيدين من القرض مطالبون بتشكيل مجموعة لا يقل عدد أفرادها عن 4 إلى 8 أشخاص يكونون مطالبين بتسديد أقساط بعضهم البعض إذا ما عجز أحدهم عن الأداء. هذه التجربة لا تؤدي فحسب إلى خلق التزام أخلاقي بالوفاء بأداء المبالغ بل تخلق كذلك إحساسا لدى أفراد المجموعة بالانتماء إلى مجموعة تشترك في المصالح والأهداف.
من بين الأهداف الأساسية لجمعية أموس هو توفير الخدمات غير المالية لمستفيديها كالمساعدة التقنية والاستشارة. كما أن رؤية الجمعية تكمن في تركيز اهتمام الساكنة على قضايا التنمية المحلية. ليس أمام النساء القرويات في منطقة خنيفرة اللواتي يحاصرهن الفقر والأمية والبطالة من خيار للاستثمار سوى اللجوء إلى التمويل الأصغر.

قبل صدور قانون سنة 2000 (تبعا للظهير رقم 1-99-16 بتاريخ 18 شوال 1419 الداعم لصدور القانون رقم 18-97 المتعلق بالقروض الصغرى) والذي حدد دور مؤسسات التمويل الأصغر في خدمات القروض الصغرى فقط، كانت هناك جمعية واد سرو التي كانت متخصصة في القروض الصغرى والمظاهر الاجتماعية. هذه الجمعية انقسمت فيما بعد إلى جمعيتين مستقلتين :

1. جمعية واد سرو للتنمية والبيئة والتعاون (AOS)
2. جمعية واد سرو للقروض الصغرى (AMOS)

أما جمعية واد سرو للتنمية والبيئة والتعاون فيتمحور نشاطها حول خمس محاور أساسية هي: التعليم الأساسي والتربية الصحية والتنمية الاقتصادية والمحافظة على الموارد الطبيعية وتوفير التكوين للجمعيات المحلية. ولتشجيع تمدرس الأطفال وبالخصوص الفتيات اللواتي يعانين من ارتفاع نسبة الأمية، ساهمت جمعية واد سرو في إنشاء 25 مدرسة محلية ببناء الأسوار المحيطة بها وتزويدها بالمراحيض وزرع العشب وغرس الأشجار داخل المدارس، وهذا يجعل

المدارس أكثر ملاءمة ويشجع الآباء على إرسال بناتهم للمدرسة، وهو ما كان يرفضه أغلبهم لانعدام المراحيض. وزعت الجمعية كذلك 15 ألف محفظة مزودة بالأدوات المدرسية الأولية لتشجيع الأسر على إرسال أبنائها إلى المدرسة. وبتعاون من لجنة الدعم المدرسي في الرباط وإحدى المنظمات الايطالية غير الحكومية التي تهتم بتنمية البلدان الناشئة (COSPE) وإحدى الأبناك الغذائية بالدار البيضاء، تم بناء ثلاث مراكز مؤثثة لإيواء الفتيات تستوعب كل منها 24 فتاتا. جميع ما تحتاجه هذه الفتيات تتحمله الجمعية بما في ذلك المأكل والمسكن والكتب وحتى دروس الدعم. فضلا عن هذه الجهود، توفر الجمعية تدريبات خاصة بالبيئة لفائدة الأساتذة الذين بدورهم يلقنون هذه الدروس للتلاميذ وينظمون أنشطة إضافية ترتبط بالبيئة. وخلال سنوات 1999، 2000 و2001 قدمت الجمعية دروسا لمحو الأمية لفائدة 35 فصلا من النساء. واعتمد البرنامج على تقديم دروس محو الأمية وجعل النساء يدركن بعض المبادئ القانونية كحقوقهن وواجباتهن وتلقينهن مبادئ الحساب. ورغم ذلك لم يتم توفير سوى فصل واحد منذ سنة 2002.

ومنذ سنة 1997 والجمعية توفر دروسا في التوعية الصحية للنساء اللواتي يستفدن من برامج محو الأمية. وتتوفر الجمعية على شخص مهمته تحذير الفتيات اللواتي يمتهن الدعارة من مخاطر الاصابة بداء الأيدز. كما يتم توفير دروس في الوقاية الجنسية لفائدة تلاميذ الثانويات، إذ يتم تدريب مجموعة صغيرة من تلاميذ وتلميذات الثانويات وتناط بهم مسؤولية نشر المعلومات التي تلقوها بين زملائهم. ويتوفر مركز واد سرو كذلك على مركز للارشاد والتوجيه منذ سنة 1997 مهمته توفير المعلومات الخاصة بالجنس بل وأيضا توزيع العوازل الطبية وموانع الحمل. وتنوي الجمعية إنشاء مركز للاستماع للنساء اللواتي تعرضن للاعتداء.

ولدعم الاندماج الاقتصادي لساكنة خنيفرة أنشأت جمعية واد سرو بدعم مالي من جمعية التعاون وتنمية الدول الناشئة (COSPE) مكتبا للاتصال مهمته توفير المعلومات والتكوين التقني للمقاولين الشباب أو للأشخاص الذين يبدون اهتماما بإنشاء مقاولاتهم، واستفاد من هذه البرامج 120 شخصا، غير أن هذا البرنامج انتهى بمجرد انقضاء مدة العقد مع جمعية COSPE. وعلى غرار المشاريع التنموية الأخرى الممولة من الشركاء لم يتم الاستمرار في أي منها بسبب الاكراهات المالية. كما تم إنشاء مركز متنقل للخياطة بمساعدة مالية من COSPE. كان هذا المركز يقضي مدة ثلاثة أشهر في كل قرية يوزع في نهايتها شهادات في الخياطة للنساء (في التطريز والتصميم، إلخ).

وتعمل جمعية واد سرو بتعاون مع شركاء وطنيين ودوليين على توفير برامج للتكوين للجمعيات المحلية الأخرى، و تنظم دورات تكوينية في المقاربات التشاركية والإدارة البناءة للنزاعات لفائدة مؤطرين للجمعيات المحلية. وشاركت الجمعية كذلك في عدد من الندوات والموائد المستديرة مع عدد من الشركاء الوطنيين والدوليين.

وتقوم الجمعية بجهود أخرى لخلق أنشطة مدرة للدخل والحفاظ على الموارد الطبيعية والتنوع البيئي في المنطقة، إذ تم إطلاق مشروع تجريبي في قرية أيت علي أوعسو لتشجيع التسيير العقلاني للموارد الطبيعية في المنطقة. وشجعت الجمعية عددا من الأسر المحلية على بدء مشاريع غرس أشجار التفاح بتمويل 50% من هذه المشاريع وتوفير التكوين التقني في هذا الميدان.

وللرفع من قيمة الثقافة المحلية شرعت جمعية واد سرو بتعاون مع جمعية COSPE في إنشاء متحف إيكولوجي حيث تنوي فتح مركز للتوثيق وعرض المنتجات الحرفية المحلية. كما وزعت

الجمعية كذلك عددا من الأشرطة المسجلة للأغاني الأمازيغية لتحسيس السكان بأهمية التعلم وحثهم على المحافظة على البيئة. وتشترك جمعية واد سرو مع جمعية أموس في عدد من الأنشطة الاجتماعية كتخصيص مبلغ 100 ألف درهم لمحاربة تشغيل الفتيات الصغيرات. هاتان الجمعيتان المرتبطتان توفران قروضا دون فوائد للأمهات لتشجيعهن على بدء أنشطة مدرة للدخل لتحسين مداخيلهن وبالتالي السماح لهن بإرسال بناتهن إلى المدارس بدل العمل.

هـ. تمكين النساء

يتعين تبيان أثر التمويل الأصغر على النساء لتوضيح التحسن الحاصل في تحكم النساء في القروض والمنزلة التي يحتلونها بعد الحصول على التمويل الأصغر. وباعتبارهن أعضاء في مجموعات التضامن التي تتكون قبل الاستفادة من القروض، تتمكن المستفيدات من القروض الصغرى ليس من تمكين أنفسهن ماليا فحسب بل أيضا إجتماعيا. بتعبير آخر فإن للقروض الصغرى آثارا مباشرة وأخرى غير مباشرة على المستفيدين منها. فبخصوص الآثار المباشرة فهي مالية إذ تتمكن النساء من الشروع في أنشطة مدرة للربح خاصة بهن أو تطوير مقاولاتهن، وهو ما يمنحهن في الغالب استقلالية مالية.

وفيما يخص الآثار غير المباشرة للتمويل الأصغر فهي غير مالية وترتبط بمجمل الفوائد التي تنتج عن تحسن الوضع المالي للمرأة. هذه الآثار غير المباشرة قد تخص تحسين وضعهن الاجتماعي داخل وخارج الأسرة. ويقع التمكين الاجتماعي نتيجية للتغيرات السلوكية لدى النساء والتي تقع نتيجة لاكتساب معرفة ومهارات جديدة وتنمية التضامن بين النساء اللواتي دخلن في مشاريع مدرة للدخل. أما التمكين الشخصي للمستفيدات من القروض الصغرى فيمكن تعريفه بقدرة النساء على اتخاذ القرارات في مختلف أنشطة مشاريعهن (ميمونة إسماعيل، 2001). كما يتجسد تمكين النساء كذلك في تحسين مشاركتهن في اتخاذ القرار داخل الأسرة.ويقاس هذا التمكين داخل العينة الحالية للنساء بتقييم قدر حريتهن داخل الأسرة.

تتشكل غالبية الزبناء المقترضين لدى جمعية أموس من النساء (98.01%). 82.67% من العينة التي تتشكل من 75 أمرأة يمارسن تحكما فعليا في استعمال قرضهن. هؤلاء النساء يصرفن دفعات القروض في أنشطتهن الشخصية في حين لا تمارس 17.33% المتبقية تحكما في قروضهن. بدلا من ذلك فهن يمنحن مبالغ القروض لأزواجهن أو للذكور من أولادهن أو أقاربهن (الجدول رقم 20).

الجدول رقم 20: نسبة النساء ونوع المشاريع المستعملة للتمويل الأصغر

القروض الصغرى المستعملة في المشاريع المرتبطة ب	عدد النساء	نسبة النساء (%)
النساء أنفسهن	62	82.67
الأزواج	9	12
الأسرة	2	2.67
الأبناء	2	2.67

نتج عن تحليل ردود عينة ال 75 امرأة اعتبار حرية نشاطهن أو قدرتهن على التفاوض قبل وبعد القرض الأصغر (الجدول رقم 21). وتبين هذه النتائج أن النساء يحصلن على حرية أكثر بعد حصولهن على القرض الأصغر إذ ارتفعت نسبة الحرية بعد القرض عما كانت عليه قبل

القرض باستثناء حريتهن في الاستفادة من دروس محو الأمية التي ضلت مستقرة. فضلا عن ذلك، فقد انخفضت نسبة النساء المحرومات من الحرية في جميع الحالات. إلا أن نسبة النساء اللواتي يشتركن مع أزواجهن أو مع أي قريب آخر في اتخاذ قرارات تخص البيت لم تتغير كثيرا عما كانت عليه قبل القرض.

الجدول رقم 21: درجة حرية النساء قبل وبعد السلف الأصغر

الحرية		الشراء	البيع	الخروج/ السفر	مصاريف البيت	المدخرات	التعاقد لأخذ القروض	اختيار الوجبات	اختيار أدوات التجهيز
الاشتراك في اتخاذ القرار	قبل	%28	%28	%41.33	%22.67	%14.67	%56	%9.33	%34.67
	بعد	%30.67	%30.67	%46.67	%28	%17.33	%56	%9.33	%34.67
لا	قبل	%28	%25.33	%25.33	%32	%28	%17.33	%13.33	%28
	بعد	%8	%6.67	%6.67	%10.67	%10.67	%9.33	%9.33	%13.33
نعم	قبل	%44	%45.33	45.33	%45.33	%57.33	%26.67	%77.33	%37.33
	بعد	%61.33	%61.33	%61.33	%61.33	%72	34.67	81.33	%52

الحرية		دروس محو الأمية	تمدرس الأطفال	زيارة الطبيب	المجاملات الاجتماعية
الاشتراك في اتخاذ القرار	قبل	%8	%22.67	%32	%0
	بعد	%8	%22.67	%32	%0
لا	قبل	%78.67	%52	%28	%66.67
	بعد	%78.67	%42.67	%20	%12
نعم	قبل	%13.33	%25.33	%40	%33.33
	بعد	%13.33	%34.67	%48	%88

إن وجود التمويل الأصغر في حياة هذه النساء قلل بشكل كبير من استسلامهن وساهم في تمكينهن فيما يخص اتخاذ القرار في البيت. هذه النتائج جد مهمة كونها تظهر أنه من دون التمكين الاقتصادي لا يمكن للنساء مواجهة الإيديولوجيات النوعية التي كانت لأمد طويل تطغى على محيطهن ما حد من أدائهن الاجتماعي والاقتصادي وجعله يقتصر على الشؤون المنزلية. إن الاستنتاجات المذكورة أعلاه تظهر أن إمكانية تمكين النساء تكمن في تحسين وضعهن المالي والتخفيف من حدة فقرهن. وتشير هذه النسب إلى أن مؤسسات التمويل الأصغر قد ساهمت بشكل كبير في قدرة النساء على التفاوض.

إن التنمية القروية المستدامة لا يجب أن تتجاهل دور النساء في تدعيم دخل أسرهن. فدور النساء في التنمية القروية المستدامة مهم أيضا باعتبارهن مالكات في الأنشطة المدرة للدخل. فعمل النساء له أثر مهم في التخفيف من حدة الفقر وتطوير مهاراتهن وتوفير فرص عمل للنساء وتمكينهن فيما يخص المنزلة والقدرة على اتخاذ القرار الثقة في النفس. النساء ما زلن يناضلن

كربات أسر مسؤولات عن توفير الحاجيات الاقتصادية والاجتماعية. هذه الأدوار يجب أن تؤخذ بعين الاعتبار وقت صياغة السياسات والبرامج الهادفة إلى تحقيق التنمية القروية المستدامة.

المراجع

أحمد دريوشي، سلسلة أوراق العمل، معهد التحليل الاقتصادي والدراسات المستقبلية، 2005.

المديرية الجهوية لمكناس، تافيلالت، مونوغرافيا جهة مكناس، 2004.

المندوبية السامية للتخطيط، تافيلالت، المغرب، 2004.

Duval, Ann. Evaluation du Secteur du Microcrédit au Maroc. Report Project. 28 Sep. 2001.

http://www.uncdf.org/english/countries/morocco/microfinance/technical_review_reports/fenu_mf-morocco.pdf

Maimunah Ismail, (2001). Malaysian Women in Rural Development and Entrepreneurship:

Asian Academic Press, London, From Rural Producers to Rural Entrepreneurs.

Planet Finance Maroc, 30/06/2004.
www.microfinanceaumaroc.com:8237/planetfinance/assoc.jsp?code_assoc=amos



أن هذا الدليل هو الإنتاج الرئيس لمشروع "الإقراض متناهي الصغر في الجامعة" وهو نتيجة لمجموع جهود الشركاء الذين كتبوا الحالات الدراسية المختلفة عن طريق الاتصال بمؤسسات التمويل متناهي الصغر، والذين اغنوا المشروع بخبراتهم ومهارتهم الخاصة, أن الهدف الرئيس من هذا المشروع هو إدخال موضوع التمويل متناهي الصغر إلى الجامعات، وان هذا الدليل الذي يقدم الأساسيات ويشرحها بالحالات الدراسية المأخوذة من المنطقة إضافة إلى المراجع، يهدف إلى تحفيز النقاش حول الموضوع على المستوى الجامعي. ويؤدي هذا حتما إلى تطوير التمويل متناهي الصغر في العالم العربي.

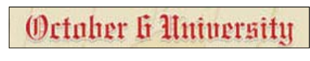
يستخدم الكتاب "التمويل متناهي الصغر: نصوص وحالات دراسية" أسلوبا عمليا للتمويل متناهي الصغر عن طريق دمج النظرية مع الحالات الدراسية المأخوذة من مؤسسات التمويل متناهي الصغر في العالم العربي. وقد كتب ليستخدم في برامج الدراسة للشهادة الجامعية الأولى أو الدراسات العليا في كليات الإدارة والاقتصاد والعلوم الإنسانية إضافة إلى إمكانية استخدامه من قبل العاملين في هذا المجال في العالم.

يعتبر الجزء الأول جزءا نظريا من هذا التدريب. وتعتبر الجلستان الأولى والثانية مقدمة لعالم التمويل متناهي الصغر إضافة إلى مقدمة حول أسلوبي التمويل المستخدمان في هذا القطاع: الأسلوب المؤسسي والأسلوب الاجتماعي. متناهي الصغر والمنهجيات المستخدمة لتقديمها. وتقدم الجلسات الخامسة وحتى السابعة أسعار الفوائد المستخدمة في الإقراض متناهي الصغر، والمستحقات والمبالغ غير المدفوعة والتحليل المالي لمؤسسات الإقراض متناهي الصغر وذلك عن طريق احتساب مؤشرات الأداء والاكتفاء المالي الذاتي. أما الجلسة الأخيرة فهي مخصصة لتوجيهات كتابة حالة دراسية حول الإقراض متناهي الصغر.

أما الجزء الثاني فهو مجموعة مكونة من Ďč حالة دراسية خاصة بمؤسسات الإقراض متناهي الصغر من سبع دول عربية. وتغطي هذه الحالات مجموعة واسعة من أشكال المؤسسات وأساليب التمويل متناهي الصغر بدءا من المؤسسات المملوكة من الجولة وانتهاء بالمؤسسات غير الحكومية والبنوك التجارية. وتركز كل حالة دراسية على جوانب مختلفة وتحس استراتيجيات متنوعة للتعامل بالإقراض والتمويل متناهي الصغر. وقد تم تغطية مواضيع محددة مثل التمويل الإسلامي متناهي الصغر وتقوية مركز المرأة عن طريق الإقراض.











Al Baath University







The University of Damascus



